



## FOOTBALL CLUB DE LORIENT

### CHARGE(E) DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

<b>Contexte</b>	<p>Le FC Lorient est un club de football professionnel fondé en 1926, qui évolue au niveau professionnel depuis 1967 et qui emploie aujourd'hui près de 150 personnes réparties entre les services administratifs, l'association, le centre de formation et l'équipe professionnelle.</p> <p>Le club tire une part importante de ses revenus de la commercialisation auprès d'une clientèle entreprises de produits billetterie (hospitalités et places sèches), visibilité (panneautique stade, visibilité digitale, parrainage de produits club, etc.), séminaires et événementiels.</p> <p>Le FC Lorient est à la recherche d'un(e) chargé(e) de développement commercial pour renforcer l'équipe sponsoring et partenariats.</p>
<b>Descriptif des missions</b>	<p><b>Rattachement hiérarchique</b> : responsable sponsoring et partenariats</p> <p><b>Vue d'ensemble</b> :</p> <p>En relation avec le responsable sponsoring et partenariats et intégré(e) au sein de l'équipe commerciale, vous aurez pour objectif de contribuer au développement du chiffre d'affaires en gérant un portefeuille et en prospectant de nouveaux clients entreprises auprès desquels vous commercialiserez l'ensemble des produits B2B du club.</p> <p><b>Principales responsabilités</b></p> <p>Le/la chargé(e) de développement commercial aura pour principales missions :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- D'entretenir et développer son portefeuille clients</li><li>- De mettre en place une stratégie de prospection</li><li>- De commercialiser les produits sponsoring, visibilité, hospitalité, activations et opérations spéciales.</li><li>- La négociation, la contractualisation et le suivi administratif des partenariats</li><li>- De contribuer à l'animation du réseau de partenaires du club</li><li>- De collaborer avec les équipes communication, événementiel, billetterie et digitale pour activer les partenariats</li><li>- D'assurer un reporting commercial et la mise à jour des outils CRM / bases de données</li><li>- De représenter le club lors d'événements professionnels, sportifs et institutionnels</li></ul>
<b>Profil et compétences</b>	<p><b>Diplômes et expériences</b> :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Diplômé d'une formation commerciale – Bac +2 minimum (DUT, BTS)</li><li>• Expérience exigée de 3 à 5 ans dans des fonctions commerciales</li><li>• Maîtrise des techniques de prospection, de négociation et de closing</li><li>• Compréhension des enjeux marketing, communication et visibilité des marques</li><li>• Permis B</li></ul> <p><b>Qualités personnelles</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Fibre commerciale et combativité</li><li>• Culture du résultat</li><li>• Esprit d'équipe et qualité d'intégration</li><li>• Sens du relationnel, goût prononcé pour le réseau et capacité à créer une relation de confiance</li><li>• Autonomie, rigueur, organisation et gestion des priorités</li><li>• Intérêt fort pour le service, la relation et la satisfaction client</li></ul>
<b>Conditions d'emploi</b>	<p><b>Durée</b> : CDI</p> <p><b>Lieu de travail</b> : Espace FCL - Ploemeur</p> <p><b>Horaires</b> : 35h / semaine - horaires de bureau du lundi au vendredi + jours de matchs à domicile</p> <p><b>Rémunération</b> : salaire fixe selon expérience + prime de résultats</p>
<b>Candidature</b>	<p>CV, lettre de motivation et références à adresser au Responsable Sponsoring et Partenariat : <a href="mailto:partenariat@fclorient.bzh">partenariat@fclorient.bzh</a></p>