



## Chargé.e de développement commercial

Dans le cadre de son projet "Horizon 2025" et du développement de son service commercial, le Chambéry Savoie Mont Blanc est à la recherche d'un.e chargé.e de développement commercial.

Club sportif professionnel évoluant au plus haut niveau français et européen depuis près de 30 ans, le Chambéry Savoie Mont Blanc joue les premiers rôles dans le championnat le plus compétitif du monde et doit sa performance sportive à la stabilité de sa structure et à son engagement fort et reconnu dans la formation.

Acteur social et économique important du territoire, le Chambéry Savoie Mont Blanc joue ses matchs dans l'incontournable salle du Phare de Chambéry (4 400 places) et dispose d'un outil unique dédié à sa formation et son développement économique avec la 1<sup>ère</sup> Académie Internationale de Handball.

Réseau professionnel de 280 entreprises, le club propose de véritables solutions aux sociétés pour développer leur notoriété, renforcer leurs activations commerciales, organiser leurs événements. Une expérience client unique est à vivre sur chaque rencontre. Le club organise également de nombreux événements conviviaux tout au long de l'année pour permettre à chacun d'accroître son réseau professionnel.

La Team Chambéry s'appuie enfin sur ses valeurs d'Ambition, de Générosité et de Responsabilité.

Rejoignez un club novateur et dynamique qui compte dans le Handball français !

Sous la responsabilité du Directeur des relations commerciales et en lien avec la politique établie par la direction générale, vous participerez à la commercialisation de l'offre entreprises, au développement du réseau du Chambéry Savoie Mont Blanc et contribuerez également à la bonne gestion et au suivi de la relation client.

### VOS MISSIONS PRINCIPALES

- Commercialisation du catalogue « d'offres match » auprès de la cible B2B et de « l'offre événementielle » de la Groupama Académie  
*(Assimilation des offres commerciales, analyse du marché et de l'environnement économique, prospection commerciale multicanal, prise de rendez-vous, réalisation et envoi de propositions chiffrées, relance commerciale)*
- Gestion, suivi et fidélisation de votre portefeuille client  
*(Mise à jour de l'outil CRM du club, mise en place, contrôle et suivi des prestations en lien avec les différents services du club, préparation des événements commercialisés, réalisation de reporting client)*
- Participation aux événements du club

*(Accueil et réception des clients les soirs de matchs, aide à l'organisation des événements clubs – matchs, événements partenaires, événements Groupama Académie –, présence lors des événements club)*

- Reporting d'activité en lien avec la direction  
*(Participation aux réunions commerciales, partage d'expériences, établissement d'un plan d'action de votre activité commerciale, remontée des indicateurs d'activités et de performance, analyse et évaluation des actions menées et des résultats obtenus, traçabilité des actions, comptes-rendus d'activité)*

## **VOTRE PROFIL**

Doté.e d'un relationnel de qualité et d'un sens de la négociation développé, vous êtes engagé.e dans une démarche de conquête et de recherche de performance dans toutes les actions que vous entreprenez.

L'esprit d'équipe, la rigueur, et le travail collaboratif seront nécessaires pour collaborer avec les autres services du club (Marketing, Communication, Billetterie, Pôle Social, etc.).

Ce poste demande un engagement important : vous serez présent(e) auprès des partenaires les soirs de match et vous jouerez le rôle d'ambassadeur du Club lors de divers événements professionnels (en journée ou en soirée).

La connaissance du tissu local sera appréciée.

## **QUALIFICATION**

Une expérience professionnelle de 1 à 2 ans est requise dans un poste similaire (alternance valable). Idéalement, vous connaissez le milieu du sport, de l'événementiel.

## **COMPÉTENCES ET SAVOIR ÊTRE**

- Aisance relationnelle physique et téléphonique, courtoisie
- Bonne élocution et bonnes qualités rédactionnelles.
- Sens de l'écoute et de la persévérance.
- Esprit d'analyse et de synthèse
- Sens de l'organisation.
- Maîtrise des outils bureautiques et informatiques (Word, Excel, Power Point).
- Permis de conduire

## **Rejoignez-nous !**

-----  
Poste en CDI à temps plein basé à Chambéry  
Prise de poste immédiat  
Rémunération : Smic + Commissions sur vente

Pour candidater, veuillez transmettre votre CV accompagné d'une lettre de motivation par e-mail avec **Objet : Candidature Chargé(e) de développement commercial à avant le vendredi 1<sup>er</sup> juillet** à [romain.denos@teamchambe.com](mailto:romain.denos@teamchambe.com).