

LE GF38 RECRUTE

ENSEMBLE GAGNONS LES SOMMETS

Directeur Commercial F/H

Le **Grenoble Foot 38**, club de football français fondé en 1997, est situé à [Grenoble](#) et évolue au [Stade des Alpes](#) depuis [2008](#). Reconnu sur son territoire tant pour son projet, ses valeurs, que ses résultats sportifs, le club a retrouvé l'univers du football professionnel en 2018 et s'installe durablement parmi les 40 clubs professionnels du football français.

Dirigé depuis 2015 par Stéphane ROSNOBLET, chef d'entreprise passionné et ambitieux, natif de la région Auvergne Rhône Alpes, l'histoire du club est jalonnée de rencontres et de partenariats qui ont participé au fil du temps à sa croissance et à son rayonnement. Le GF 38 a l'ambition de fédérer et dynamiser le territoire isérois autour d'un projet global (sportif, éducatif, touristique, économique et social), innovant et exemplaire.

Notre objectif : développer l'ancrage territorial du club en renforçant notre politique commerciale et notre communication auprès de nos licencié(e)s, nos supporters et nos partenaires locaux, régionaux et nationaux.

A ce titre, et afin de renforcer notre équipe à taille humaine, nous recherchons un/une **Directeur Commercial F/H** afin de nous accompagner dans le développement commercial de notre structure, au service de nos ambitions sportives

Ensemble Gagnons les Sommets !

MERCI DE BIEN VOULOIR NOUS FAIRE PART DE
VOTRE CANDIDATURE EN ENVOYANT VOTRE CV
ET LETTRE DE MOTIVATION PAR MAIL À
EMMANUELLE TALONI : E.TALONI@GF38.FR



ENSEMBLE GAGNONS LES SOMMETS

LE GF38 RECRUTE

Missions

Sous la responsabilité du Président du club et de son comité stratégique, vos missions seront les suivantes :

- Véritable ambassadeur du GF38, vous êtes en charge de définir la stratégie commerciale globale du club en collaboration avec la Direction générale, et de la mettre en œuvre
- Vous établissez les objectifs de vente pour chaque saison sportive et assurez la croissance du chiffre d'affaires
- Vous gérez l'ensemble des budgets commerciaux
- En collaboration avec le Directeur Général des Services, vous êtes en charge de définir les offres commerciales sponsoring, hospitalité et événementiel, et de les commercialiser ;
- Vous consolidez et développez le portefeuille de partenaires (sponsors et mécènes) à l'échelle de la région Rhône Alpes (PME, PMI, avocats, notaires et grosses entreprises), et au niveau national, afin d'accompagner le club dans le financement de ses différents projets structurants
- Vous assurez la bonne exécution de tous les contrats et engagements souscrits auprès des clients, et assurez un suivi de la relation client par l'intermédiaire d'échanges réguliers.
- Vous êtes en charge de représenter le club au sein du tissu économique du territoire, de promouvoir les différentes actions du club auprès des différents interlocuteurs externes, privés et publics
- Vous êtes responsable de l'encadrement, de l'animation et de l'organisation de l'activité de votre équipe (3 personnes),
- Vous supervisez l'administration des ventes et vous assurez de la mise à jour régulière des outils de reporting et de performance

Profil

Vous avez une expérience confirmée en tant que Directeur Commercial, notamment dans le secteur sportif, ce qui vous confère une très bonne compréhension de nos enjeux, et la maîtrise de la relation avec des interlocuteurs de haut niveau.

**MERCI DE BIEN VOULOIR NOUS FAIRE PART DE
VOTRE CANDIDATURE EN ENVOYANT VOTRE CV
ET LETTRE DE MOTIVATION PAR MAIL À
EMMANUELLE TALONI : E.TALONI@GF38.FR**



LE GF38 RECRUTE

ENSEMBLE GAGNONS LES SOMMETS

Combatif, passionné, impliqué et dynamique, vous êtes doté d'un esprit d'équipe indéniable et savez fédérer. Vous savez créer, développer et entretenir votre réseau, vous avez un goût réel pour la prospection et êtes ouvert à toutes sortes d'opportunités, vous faites preuve d'une persévérance sans limites. Femme/Homme de challenge, vous avez cette capacité à générer de la croissance et à dépasser vos objectifs.

Votre aisance relationnelle, votre résistance à la pression et votre esprit d'équipe sont autant d'atouts qui vous permettront de réussir dans cette mission stratégique pour le développement du club

Vous avez une bonne connaissance du tissu local. Polyvalent, curieux, et inventif, vous saurez proposer et vendre des produits en adéquation avec les besoins et potentialités du client.

Vous devez impérativement être résident de l'agglomération grenobloise.

Permis B : exigé / Niveau d'anglais : courant / Bonne maîtrise des outils informatiques exigée

Temps plein, CDI

Rémunération :

Salaire brut annuel : 70 k€ (fixe + variable)

Avantages : véhicule de fonction / PC portable / téléphone

**MERCI DE BIEN VOULOIR NOUS FAIRE PART DE
VOTRE CANDIDATURE EN ENVOYANT VOTRE CV
ET LETTRE DE MOTIVATION PAR MAIL À
EMMANUELLE TALONI : E.TALONI@GF38.FR**



ENSEMBLE GAGNONS LES SOMMETS