



O F F R E D'EMPLOI

CHARGÉ DE PARTENARIATS ET DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL (H/F) CDI

LE CLUB

Le Valence Romans Drôme Rugby (VRDR) est un club de rugby professionnel évoluant en PRO D2, deuxième division française.

Club ambitieux et en pleine structuration, le VRDR poursuit son développement autour d'un projet sportif et économique fort, porté par des équipes engagées, exigeantes et attachées à un environnement de travail bienveillant et stimulant.

Dans le cadre de ses activités et afin d'assurer un développement économique important du club en phase avec ses ambitions, le VRDR recrute un chargé de partenariats.

LE POSTE

Le VRDR tire près de 70 % de ses recettes courantes du partenariat avec les entreprises privées de son territoire auxquelles il propose des prestations diverses à 360° autour d'axes clés : hospitalité, publicité, billetterie, communication, événementiel, mécénat, intégration du premier réseau de décideurs locaux, accompagnement d'un projet de territoire à forte valeur ajoutée sociétale.

Le Valence Romans Drôme Rugby s'apprête à disposer d'équipements majeurs lui permettant d'augmenter significativement ses revenus et donc ses ambitions dans le championnat. Le pôle commercial représente un enjeu majeur pour la structuration du club pour les prochaines saisons.

Rattaché(e) au Directeur Commercial, le chargé de partenariats a pour missions principales de fidéliser un portefeuille de partenaires existant représentant près de 800 000€ de revenus annuels, de le développer et de démarcher de nouvelles entreprises afin de développer les revenus du VRDR.

Le développement commercial constitue un enjeu stratégique majeur pour le club. Nous recherchons avant tout un développeur B2B de terrain, capable de créer des opportunités, construire des relations durables et contribuer directement à la croissance des revenus du VRDR.





O F F R E D'EMPLOI

CHARGÉ DE PARTENARIATS ET DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL (H/F) CDI

VOS MISSIONS

1) Développement commercial

- Identifier, prospecter et conquérir de nouvelles entreprises privées au travers de différents leviers (phoning, terrain, internet, réseaux personnels et professionnels...)
- Vente de produits en catalogue et/ou personnalisés :
 - Sponsoring
 - Hospitalités
 - Billetterie
 - Événements
 - Opérations de communication
 - Mécénat
 - Offres sur mesure
- Construire des propositions adaptées aux besoins et enjeux des entreprises.

2) Gestion et développement du portefeuille

- Renouvellement et fidélisation d'un portefeuille de partenaires au travers d'un suivi régulier, professionnel et efficace de la relation client
- Identifier des opportunités de développement sur le portefeuille existant.
- Participation active aux événements du club : jours de match, séminaires, manifestations partenaires (40/an)

3) Reporting et pilotage

- Assurer un reporting régulier de son activité auprès de la direction commerciale





O F F R E D'EMPLOI

CHARGÉ DE PARTENARIATS ET DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL (H/F) CDI

PROFIL RECHERCHÉ

De formation commerciale, vous disposez d'un réseau professionnel actif idéalement sur le territoire Drôme Ardèche.

Vous êtes doté d'un réel tempérament de chasseur, êtes orienté(e) « terrain » et faites preuve d'abnégation, de pro activité et vous justifiez d'une expérience réussie dans la vente de services ou de solutions à destination d'entreprises.

Vous aimez le challenge, souhaitez travailler dans un environnement à taille humaine et dans un cadre de travail agréable au sein d'une équipe motivée et solidaire. Une expérience dans un service commercial d'un club de sport ainsi qu'un intérêt marqué pour le milieu sportif/rugbyistique et l'organisation d'événements sont des atouts indéniables mais ne sont pas des prérequis. Vous maîtrisez impérativement le pack office et disposez du permis de conduire.

QUALITÉS PERSONNELLES

- Appétence marquée pour la prospection et le développement commercial
- Excellent relationnel et sens de la négociation
- Culture du résultat
- Rigueur et capacité de suivi
- Esprit d'équipe

CONDITIONS

- **Contrat** : CDI – période d'essai de 3 mois renouvelable une fois.
- **Rémunération** : selon performances, entre 30 et 50K€ bruts par an (rémunération fixe + variable + primes à l'atteinte des objectifs)
- **Prise de poste souhaitée** : août/septembre 2026
- **Avantages** : Voiture de fonction + téléphone + ordinateur portable
- **Localisation** : Valence – Romans

Nota bene :

- Horaires liés à l'activité événementielle et sportive du club.
- Présence requise les soirs de match et lors des événements partenaires.





O F F R E D'EMPLOI

CHARGÉ DE PARTENARIATS ET DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL (H/F) CDI

POURQUOI REJOINDRE LE VRDR ?

- Participer au développement d'un club professionnel ambitieux.
- Évoluer dans un environnement sport business stimulant et en pleine croissance.
- Travailler au contact direct des acteurs économique de notre territoire.
- Avoir un impact concret sur le développement commercial et événementiel du club.
- Rejoindre une structure à taille humaine et une marge communauté de passionnés.

CANDIDATURE

Merci d'envoyer :

- CV
- Lettre de motivation
- Un document libre d'une page maximum au travers duquel, nous vous invitons à nous présenter :
 - Votre perception des atouts du VRDR dans son développement auprès des entreprises ;
 - Les opportunités commerciales que vous identifiez sur le territoire, au regard de la dynamique de développement du club ;
 - L'approche (méthodes – outils) que vous privilégieriez pour développer les partenariats du club.

Le format est libre et aucune connaissance approfondie du sport professionnel n'est attendue. Nous souhaitons avant tout découvrir votre personnalité, votre culture commerciale, votre compréhension des enjeux du poste et du VRDR, et votre capacité à préparer une démarche de développement.

Les candidatures sont à adresser à l'adresse suivante :
cyril.leggeri@vrdr.fr

Objet du mail :
VRDR-CPDC

Les candidatures incomplètes ne pourront pas être étudiées.

4/4

