Le FC Sochaux-Montbéliard recherche un(e) :

COMMERCIAL(E) B2B (H/F)

CDI à pourvoir dès que possible

Le FC Sochaux-Montbéliard est un club de football professionnel fondé en 1928, qui évolue en National. Le service commercial du FCSM recherche sa/son futur(e) Commercial(e) BtoB.

Rattaché(e) au Directeur du Développement, vous aurez pour mission principale la commercialisation de l'offre BtoB.

MISSIONS :

- Gérer, suivre et fidéliser votre portefeuille client en identifiant leurs besoins, en leur proposant des solutions adaptées, en assurant un accompagnement personnalisé et une relation de proximité.
- Développer le portefeuille client et contribuer à l'évolution des revenus par des actions de prospection.
- Créer et mobiliser un réseau d'entreprises autour du club, et assurer le suivi des leads commerciaux.
- Comprendre les besoins spécifiques et les enjeux des clients et prospects pour répondre efficacement à leurs attentes (visibilité, image, notoriété, opérations commerciales, networking).
- Élaborer des offres commerciales personnalisées, sur-mesure, alignées avec les besoins identifiés des partenaires et les valeurs du club.
- Négocier les contrats et les conditions commerciales avec une approche orientée vers la satisfaction client, jusqu'à la signature.
- Assurer un suivi régulier des demandes clients et prospects (par téléphone, e-mail etc.).
- Assurer un reporting régulier de vos actions et résultats.
- Participer activement à l'enrichissement du logiciel CRM.
- Garantir le respect des processus nécessaires à la gestion de l'activité.
- Transformer les opportunités commerciales en succès concrets par un suivi rigoureux et une approche proactive en suivant les tendances du marché.
- Garantir la satisfaction continue des partenaires existants par des actions de suivi et de fidélisation.
- Assurer des déplacements réguliers pour renforcer les relations clients et garantir une présence terrain.

COMPÉTENCES :

- Vous êtes diplômé(e) d'un Bac+3 minimum, ou en cours d'obtention de ce diplôme, avec une première expérience réussie dans le développement commercial.
- Vous avez un attrait particulier pour le développement commercial, et possédez des compétences en négociation et en accompagnement client.
- Une connaissance des stratégies et des modèles économiques liés au sport, ainsi que des outils et techniques utilisés dans le marketing sportif, est un plus, mais non indispensable.
- Vous êtes réactif(ve), reconnu(e) pour votre autonomie, votre rigueur, votre sens de l'organisation et votre capacité à travailler en équipe.
- Vous avez le goût du challenge et la culture du résultat.
- Vous êtes reconnu(e) pour votre dynamisme, votre proactivité, votre aisance relationnelle, votre capacité à convaincre.
- Vous pouvez compter sur vos qualités rédactionnelles, votre capacité à présenter efficacement à l'oral et à bien communiquer.
- Le permis B ainsi qu'un véhicule sont indispensables pour exercer pleinement les missions.
- Vous aimez le terrain, le contact client, et savez établir une réelle relation de confiance avec vos interlocuteurs.
- Vous maîtrisez les outils bureautiques et avez un intérêt pour les nouvelles technologies.

RATTACHEMENT HIÉRARCHIQUE :

- Directeur du développement

LIEU DE TRAVAIL :

- Stade Bonal – Impasse de la Forge, 25200 Montbéliard

RÉMUNÉRATION :

- Fixe + variable selon profil

CANDIDATURE :

- Pour postuler, veuillez adresser votre CV et votre lettre de motivation à l'adresse mail suivante : cv@fcsochaux.fr