

## CADRE GÉNÉRAL

Sous la responsabilité du Directeur des Partenariats et des Revenus, le/la Chargé(e) de missions commerciales a pour objectif de participer à la gestion quotidienne des partenariats de la Ligue Nationale de Handball, ainsi qu'aux différentes missions du service liées au développement des revenus commerciaux : sponsoring, régie digitale, hospitalités, merchandising.

**Ses missions sont les suivantes :**

### 1. SERVICING CLUBS & PARTENAIRES – 40%

- Il/elle participe à la gestion quotidienne d'un portefeuille de partenaires de la LNH en traitant leurs demandes diverses et en organisant des points de passage réguliers.
- Il/elle construit des bilans et synthèses des opérations menées par son portefeuille de partenaires.
- Il/elle gère intégralement les demandes de billetterie de l'ensemble des partenaires de la LNH dans les clubs : réception des demandes, commandes aux clubs, envois des places...
- Il/elle est un point de contact quotidien des clubs de la LNH pour la mise en place des contreparties contractuelles de son portefeuille de partenaires : visibilité terrain, visibilité digitale, protocole...
- Il/elle accompagne le Responsable des Partenariats dans la mise en place d'activations des partenaires de la LNH dans les clubs, notamment en soir de match.
- Il/elle veille à la bonne application et à la mise en place des espaces marketing terrain de l'ensemble des partenaires de la LNH en s'appuyant sur le visionnage des images.
- Il/elle participe à l'organisation des événements du service (soirée partenaires, soirée des Trophées LNH, Trophée des Champions...).

### 2. CREATION DE NOUVEAUX REVENUS – 40%

- Il/elle participe activement à la prospection commerciale des différents produits de la LNH : sponsoring, digital, hospitalités...
- Il/elle accompagne le Directeur des Partenariats dans la construction de propositions commerciales et recommandations stratégiques auprès de prospects.
- Il/elle alimente régulièrement la base de données (CRM commercial) de prospects.
- Il/elle participe à la construction et l'envoi de la newsletter mensuelle B2B.
- Il/elle réfléchit et nourrit le service sur des nouvelles sources de revenus potentielles.

### 3. GESTION DE LA BOUTIQUE LNH – 20%

- Il/elle gère intégralement la boutique en ligne officielle de la LNH en collaborant avec le prestataire de la LNH : mise en ligne de produits, développement de la gamme, opérations promotionnelles, communication, suivi des objectifs commerciaux...
- Il/elle facilite la mise en place de collaborations entre les clubs de la LNH et la boutique officielle pour la mise en ligne de nouveaux produits.
- Il/elle organise la mise en place d'une boutique officielle LNH physique sur les événements.



## OFFRE DE STAGE CHARGE(E) DE MISSIONS COMMERCIALES

### INFORMATIONS SUR LES CONDITIONS DU STAGE :

- Le poste est à pourvoir à partir du lundi 18 août 2025.
- La durée du stage est comprise entre 6 et 12 mois, soit entre Août 2025 et Janvier 2026 inclus au minimum.
- Le volume horaire est réparti du lundi au vendredi. Des déplacements le week-end sur certains matchs sont possibles lorsqu'une opération partenaire est organisée.
- 1 journée de télétravail par semaine est possible.
- Rémunération : rémunération légale stage + commissions sur chiffre d'affaires.
- Autres avantages salariaux : carte tickets restaurants (prise en charge à 60%), remboursement du pass Navigo à hauteur de 50%

### PROFIL RECHERCHE & CANDIDATURE :

- Stage de césure en cours de Master, ou stage de fin d'études.
- Profil étudiant(e) en école de commerce.
- Expérience(s) validées sur des missions liées aux partenariats et/ou à la commercialisation dans le domaine du sport.
- Qualités relationnelles et rédactionnelles.
- Autonomie, rigueur, et sens des responsabilités.
- Adaptation, écoute et esprit d'équipe.
  
- Candidature (CV + LM) à envoyer par e-mail à [p.dachicourt@lnh.fr](mailto:p.dachicourt@lnh.fr) et [s.bhar@lnh.fr](mailto:s.bhar@lnh.fr)
- Entretien téléphonique avec la Responsable des Ressources Humaines
- Entretien avec le Directeur des Partenariats et la Responsable des Ressources Humaines au siège de la LNH. Présentation d'un cas, à préparer en amont de l'entretien.
- Possible entretien final avec le Directeur Général de la LNH.