



Chargé(e) de Développement Commercial – USDK

Depuis plus de 30 ans, l'USDK Dunkerque Handball Grand Littoral évolue au plus haut niveau du handball français. Seul club professionnel de handball dans les Hauts-de-France, il s'impose aujourd'hui comme l'un des ambassadeurs majeurs du sport régional.

À l'aube d'un nouveau cycle structurant, le club prépare son avenir autour d'un projet ambitieux : l'arrivée dans la future salle Boréal en 2028, équipement moderne et multifonction qui offrira à l'USDK de nouvelles perspectives de développement commercial, d'expérience fan et d'accueil événementiel.

Pour accompagner cette dynamique de croissance, l'USDK recrute un(e) **Chargé(e) de Développement Commercial**.

Rejoindre l'USDK aujourd'hui, c'est prendre part activement à un projet global, en plaçant la prospection, la relation partenaires et l'ancrage territorial au cœur du développement du club.

Missions

En tant que **Chargé(e) de Développement Commercial**, vous travaillerez sous la supervision du Responsable Commercial et en étroite collaboration avec l'équipe commerciale et marketing. Votre objectif principal sera de développer le portefeuille de partenaires du club, en particulier auprès des TPE et PME du Dunkerquois.

Responsabilités

1. Prospection et Développement du Portefeuille (≈ 80 % du temps – 4 jours/semaine)

- Prospecter activement par téléphone et sur le terrain pour présenter l'offre commerciale du club.

- Identifier et détecter de nouveaux prospects via les réseaux professionnels, événements économiques et bases locales.
- Assurer le suivi des prospects jusqu'à la signature des contrats.
- Atteindre et dépasser les objectifs commerciaux fixés.

2. Support Opérationnel et Relationnel (≈ 20 % du temps – 1 jour/semaine)

- Participer aux jours de match, afterworks et événements partenaires.
- Contribuer ponctuellement à la billetterie et aux tâches logistiques simples.
- Réaliser des relances clients et préparer des supports commerciaux.
- Soutenir le Responsable Commercial dans diverses missions ponctuelles.

Compétences Requises

- Dynamisme, autonomie et organisation.
- Goût affirmé pour la prospection et la "chasse" commerciale.
- Aisance relationnelle avec les dirigeants de TPE et PME locales.
- Forte motivation pour atteindre les objectifs fixés.
- Polyvalence et esprit d'équipe, avec une appétence pour l'opérationnel événementiel.

Profil Recherché

- Première expérience réussie dans le domaine commercial souhaitée.
- Connaissance du tissu économique local serait un atout.
- Passion pour le sport et intérêt pour l'événementiel.
- Permis B requis.

En résumé :

- **Poste** : Chargé(e) de Développement Commercial H/F
- **Secteur** : Club de sport professionnel
- **Localité** : Dunkerque
- **Type de contrat** : CDD 12 mois
- **Disponibilités** : Soirs et week-ends lors des matchs et événements partenaires
- **Niveau d'expérience** : Débutant accepté, expérience commerciale appréciée

- **Rémunération** : Fixe + variable selon objectifs

Merci d'adresser votre candidature à romain.muller@usdk.fr et d'indiquer dans l'objet de votre e-mail :

“Candidature COMMERCIAL(E) – [Votre Nom Votre Prénom]”