



OFFRE D'EMPLOI

COMMERCIAL(E) – DÉVELOPPEMENT DES PARTENARIATS (CDI)

METZ HANDBALL

Metz Handball, club professionnel emblématique du handball féminin, est le leader incontesté du championnat français et s'impose comme l'un des meilleurs clubs européens. Fort du meilleur palmarès sportif français – avec 27 titres de Champion de France, 13 Coupes de France, 8 Coupes de la Ligue et 4 participations à l'EHF FINAL4 de la Ligue des Champions, dont une médaille de bronze européenne en 2022, le club vient de célébrer son 60e anniversaire et poursuit sa dynamique de développement et de performance.

Dans le cadre de sa professionnalisation continue et de son ambition de développement, Metz Handball recrute un(e) Commercia(e) - Développement des Partenariats en CDI, à pourvoir dès que possible, afin d'accompagner la saison 2025-2026 déjà en cours et de contribuer activement aux projets structurants du club.

VOS MISSIONS

Au sein du service administratif, sous la responsabilité du Directeur Opérationnel, vous serez en charge des missions et objectifs suivants :

Gestion, fidélisation et développement du portefeuille partenaires

- Gérer et suivre un portefeuille de partenaires et clients B to B (hospitalité, visibilité).
- Assurer la bonne exécution des prestations contractuelles et optimiser la fidélisation.
- Développer de nouvelles offres commerciales et prestations additionnelles pour augmenter le chiffre d'affaires B to B.
- Coordonner avec les services internes pour garantir la qualité des prestations et identifier les opportunités commerciales.
- Concevoir, développer, mettre en place et mettre à jour des outils de fidélisation (emailings, enquête de satisfactions...)
- Co-gestion et animation du compte LinkedIn du Club : concevoir, planifier et publier des contenus orientés business en collaboration avec le service communication.
- Contribuer à l'organisation d'événements partenaires exclusifs afin de renforcer la relation client.

Prospection et acquisition de nouveaux partenaires

- Mener une prospection active auprès d'entreprises.
- Définir des offres d'hospitalité et de visibilité adaptées aux besoins des prospects.
- Prendre des rendez-vous, négocier, rédiger les devis et propositions commerciales.
- Participer à des événements économiques et représenter le club auprès des acteurs locaux et nationaux.
- Analyser le marché pour identifier de nouvelles opportunités et anticiper les besoins futurs du club.

Préparation et organisation des matches à domicile

- Gérer la mise en place, la désinstallation et la supervision des espaces d'hospitalité.
- Préparer tous les documents et supports indispensables à l'accueil VIP.
- Briefe et superviser les hôtes(ses) d'accueil VIP lors de chaque match.
- Veiller au bon accueil et à la satisfaction des partenaires les jours de match.
- Assurer la relation clientèle avec les partenaires lors des jours de match dans les espaces hospitalités.
- Vérifier la conformité des espaces de visibilité avec les engagements contractuels.

Evenements du club et animation du réseau

- Contribuer à l'organisation et à l'animation des événements partenaires (soirées, rencontres exclusives, déplacement européen, opérations business...).
- Participer à la création d'événements innovants pour renforcer la communauté partenaires du club.

PROFIL RECHERCHÉ

- Expérience de 3 à 5 ans en développement commercial (univers du sport professionnel ou BtoB apprécié)
- Dynamique et doté(e) d'un excellent relationnel, vous savez faire preuve de conviction et avez le sens du service. Travailler en équipe est une de vos qualités.
- Excellente maîtrise des techniques de vente, prospection et négociation.
- Très bonne compétences en gestion de la relation client.
- Capacité à analyser un marché et à concevoir une stratégie commerciale.
- Aisance rédactionnelle (devis, contrats, présentations, argumentaires).
- Aisance relationnelle et capacité à animer un réseau de partenaires.
- Maîtrise des outils de bureautique (PackOffice) et des outils CRM/emailing.
- Sens de l'organisation, rigueur et méthodologie.
- Permis B obligatoire
- Disponibilité élevée (week-end et soir de match)
- Rémunération selon le profil.

Vous souhaitez rejoindre notre équipe ?

Envoyez votre CV et une Lettre de Motivation à l'intention du Directeur Opérationnel, Grégory Muller par mail : communication@metz-handball.fr