

<b>Fiche de Poste Commercial(e) Itinérant(e) (Prospection Mécénat et Partenariats)</b>	
<b>Localisation du poste</b>	<b>Région AURA – Rattaché au siège de Chaponnay (69)</b> <b>Déplacements courants dans toute la région</b> ( <u>Zone géographique principales : Secteur Nord et Ouest de la Région AURA</u> )
<b>Fonction</b>	<b>Commercial(e) Itinérant(e)</b>
<b>Temps de travail</b>	CDI Temps plein Début de la mission : Mars 2026
<b>Description de l'emploi</b>	<p>Sous la responsabilité du Directeur commercial, le/la commercial(e) itinérant(e) a pour mission principale d'accroître le portefeuille de partenaires privés (entreprises) et de développer une stratégie de mécénat au service du fonds de dotation de la Ligue. Il/elle est un profil « chasseur », fortement orienté prospection, conquête, négociation et développement stratégique.</p> <p><b><u>Missions principales :</u></b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li><b>Prospection commerciale (Partenariats entreprises)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Élaborer et mettre en œuvre un plan de prospection ciblé sur les entreprises (TPE, PME, ETI) de la région.</li> <li>Identifier, qualifier et contacter de nouveaux prospects.</li> <li>Organiser des rendez-vous de présentation (physiques ou visio).</li> <li>Concevoir des propositions de partenariats adaptées (sponsoring, prestations, visibilité...).</li> <li>Négocier les contrats et assurer leur signature.</li> <li>Assurer une veille concurrentielle et territoriale.</li> </ul> </li> <li><b>Développement du mécénat (Fonds de dotation)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Participer à la structuration de l'offre mécénat avec le Directeur Commercial et la direction.</li> <li>Identifier des cibles (entreprises, grands donateurs, fondations d'entreprise, etc.).</li> <li>Créer et diffuser des supports de présentation du fonds de dotation.</li> <li>Argumenter sur l'impact social, territorial et sportif des actions de la Ligue.</li> <li>Participer à des événements de réseautage / pitch / rencontres institutionnelles.</li> </ul> </li> <li><b>Suivi &amp; reporting</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Tenir à jour le CRM et piloter de manière rigoureuse son portefeuille de prospection.</li> <li>Réaliser un reporting mensuel chiffré et qualitatif.</li> <li>Participer aux bilans périodiques du service (réunions internes, indicateurs).</li> </ul> </li> </ol>



	<p><b>4. Collaboration interne</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Travailler en synergie avec l'équipe communication pour la mise en valeur des partenariats.</li> <li>• Collaborer avec le pôle événementiel pour intégrer les partenaires aux projets existants.</li> <li>• Assurer un relai d'information auprès du manager sur les opportunités ou blocages identifiés.</li> </ul> <p>Ces missions ne sont pas exhaustives et peuvent être amenées à évoluer.</p>
<b>Savoir-être et savoir-faire</b>	<p><b>Savoir-faire / Compétences techniques :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Expérience significative en prospection et développement commercial BtoB (3 ans minimum).</li> <li>• Bac +3 à Bac +5 en commerce, marketing, développement, ou équivalent.</li> <li>• Très bonne capacité de négociation, conviction, relationnel.</li> <li>• Maîtrise des techniques de vente, CRM, outils de suivi.</li> <li>• Compréhension des logiques de mécénat et de l'intérêt général (souhaitée).</li> <li>• Connaissance du tissu économique régional (un plus).</li> <li>• Permis B requis – nombreux déplacements à prévoir.</li> </ul> <p><b>Savoir-être :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Fibre commerciale affirmée.</li> <li>• Dynamisme, ténacité, autonomie.</li> <li>• Force de proposition.</li> <li>• Bon esprit d'équipe et d'analyse.</li> <li>• Aisance orale et rédactionnelle.</li> </ul>
<b>Statut</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Groupe 5 de la CCNS - Forfait jours (215 jours)</li> <li>- Salaire de 2 684,09€ mensuel brut</li> <li>- Tickets restaurant avec une prise en charge de 60% par l'employeur</li> <li>- Avantages déjà mis en place dans la structure (jours de congés supplémentaires, etc.)</li> <li>- Mise à disposition d'une voiture de service</li> <li>- Prime en fonction du chiffre réalisé et des objectifs prédéfinis.</li> </ul> <p>Tous les postes sont ouverts aux personnes en situation de handicap.</p>
<b>Contact</b>	<p>Si vous êtes intéressé(e)s, merci d'envoyer vos candidatures (lettre de motivation et CV) à l'adresse suivante : <a href="mailto:recrutement@ligueaura-ffr.fr">recrutement@ligueaura-ffr.fr</a></p>