

Fiche de Poste Commercial(e) Itinérant(e) (Prospection Mécénat et Partenariats)

Localisation du poste	<p>Région AURA – Rattaché au siège de Chaponnay (69) Déplacements courants dans toute la région (Zone géographique principales : Secteur Nord et Ouest de la Région AURA)</p>
Fonction	Commercial(e) Itinérant(e)
Temps de travail	<p>CDI Temps plein Début de la mission : Mars 2026</p>
Description de l'emploi	<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><u>Missions principales :</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Prospection commerciale (Partenariats entreprises) <ul style="list-style-type: none"> • Élaborer et mettre en œuvre un plan de prospection ciblé sur les entreprises (TPE, PME, ETI) de la région. • Identifier, qualifier et contacter de nouveaux prospects. • Organiser des rendez-vous de présentation (physiques ou visio). • Concevoir des propositions de partenariats adaptées (sponsoring, prestations, visibilité...). • Négocier les contrats et assurer leur signature. • Assurer une veille concurrentielle et territoriale. 2. Développement du mécénat (Fonds de dotation) <ul style="list-style-type: none"> • Participer à la structuration de l'offre mécénat avec le Directeur Commercial et la direction. • Identifier des cibles (entreprises, grands donateurs, fondations d'entreprise, etc.). • Créer et diffuser des supports de présentation du fonds de dotation. • Argumenter sur l'impact social, territorial et sportif des actions de la Ligue. • Participer à des événements de réseautage / pitch / rencontres institutionnelles. 3. Suivi & reporting <ul style="list-style-type: none"> • Tenir à jour le CRM et piloter de manière rigoureuse son portefeuille de prospection. • Réaliser un reporting mensuel chiffré et qualitatif. • Participer aux bilans périodiques du service (réunions internes, indicateurs).

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