



## FICHE DE POSTE

# DIRECTEUR COMMERCIAL (H/F)

### LA STRUCTURE D'ACCUEIL

La SAEM Vendée est une Société Anonyme d'Économie Mixte, qui organise le Vendée Globe, célèbre course au large en solitaire et sans escale, qui a lieu tous les 4 ans au départ des Sables d'Olonne. Le siège social de la société est à la Roche sur Yon (Vendée). L'actionnariat de la SAEM Vendée est composé de Collectivités locales : Le Conseil Départemental, La Ville des Sables d'Olonne et la Région des Pays de la Loire, ainsi que de 32 entreprises du monde économique vendéen.

En plus du Vendée Globe, la SAEM Vendée organise la 1<sup>re</sup> et la dernière course de qualification au Vendée Globe.

La SAEM Vendée organise donc 3 courses :

- La Vendée Arctique – Les Sables d'Olonne : organisée en 2026.
- La New York Vendée - Les Sables d'Olonne : organisée en 2028.
- Le Vendée Globe : organisé en 2028-2029.

### LES MISSIONS

Rattaché(e) à la Directrice Générale, vous aurez la charge de la stratégie commerciale et du développement des partenariats et des revenus pour les événements de la SAEM Vendée.

#### Développement commercial et partenariats

- Analyser le marché et identifier les opportunités de développement des revenus.
- Concevoir et développer une stratégie commerciale et de partenariat en cohérence avec les différentes sources de revenus de l'entreprise (partenariats, hospitalités, merchandising, etc.)
- Identifier, prospecter et négocier avec de nouveaux partenaires.
- Développer et gérer un portefeuille de partenaires en assurant leur satisfaction.
- Définir les offres BtoB et BtoC des différents événements.

#### Coordination et gestion des contrats

- Piloter les négociations contractuelles avec les partenaires ;
- Collaborer avec les différentes équipes de l'entreprise pour optimiser la visibilité des partenaires.

#### Veille stratégique et innovation

- Analyser les tendances du marché et identifier de nouvelles opportunités commerciales.
- Développer des offres de partenariats innovantes et adaptées aux besoins des annonceurs et aux évolutions du secteur.

#### Management

- Piloter une personne en charge des partenariats et assurer le suivi de ses objectifs.



- Travailler en étroite collaboration avec les différents services de l'entreprise afin d'assurer la cohérence de la stratégie commerciale.

## **PROFIL RECHERCHÉ**

### **Compétences requises**

- Excellentes compétences en négociation et en gestion de partenariats.
- Bonne connaissance des enjeux du secteur du sport, de préférence de la course au large, du sponsoring et des événements sportifs.
- Forte capacité à développer un réseau.
- Aisance relationnelle et capacité à convaincre.
- Sensibilité aux enjeux sociétaux et environnementaux liés au sport.
- Maîtrise de l'anglais exigée, à l'oral et à l'écrit.

### **Expérience et formation**

- Bac + 5 en commerce, marketing, management du sport ou équivalent.
- Expérience confirmée de minimum 7 ans dans un poste similaire, idéalement dans le secteur du sport ou de l'événementiel.
- Réseau solide dans l'industrie du sport et du sponsoring.

### **Qualités**

- Esprit stratégique et vision à long terme.
- Excellentes compétences en communication écrite et orale.
- Capacité à entretenir et développer un réseau de contacts de qualité.
- Dynamisme et persuasion.
- Rigueur, organisation et sens des priorités.
- Capacité à travailler en équipe et à collaborer efficacement avec différents services.

## **MODALITÉS**

- Type de contrat : CDI
- Prise de poste : au plus tard le 01 septembre 2026
- Lieu : La Roche sur Yon (Vendée)
- Salaire : Fixe + variable (selon profil)

## **CANDIDATURE**

Pour postuler à cette offre, merci d'envoyer votre CV accompagné d'une lettre de motivation par mail à [vincent.pontoizeau@vendee globe.fr](mailto:vincent.pontoizeau@vendee globe.fr), avant le 20 mai 2026, à 12H00.