



## OFFRE D'EMPLOI CDI - RESPONSABLE COMMERCIAL H/F

### LA LNH :

La Ligue Nationale de Handball (LNH), institution jeune et dynamique créée en 2004, organise et développe le handball professionnel masculin en France. Installée au cœur du quartier Paris Rive Gauche, elle fédère clubs, joueurs, entraîneurs et partenaires autour d'un projet commun : faire rayonner un handball plus visible, plus compétitif et plus attractif.

En charge de la Liqui Moly StarLigue et de la ProLigue, la LNH pilote l'organisation, la gestion et la commercialisation des compétitions professionnelles, tout en défendant les intérêts matériels et moraux du handball français.

Portée par un plan stratégique ambitieux pour 2025–2030, la LNH vise à renforcer son modèle économique, moderniser sa gouvernance, enrichir l'expérience spectateur et accroître la visibilité du handball pour asseoir son statut de sport collectif majeur en France. Rejoindre la LNH, c'est contribuer à un projet d'envergure, tourné vers l'excellence, l'innovation et la croissance durable du handball professionnel.

La Ligue Nationale de Handball s'appuie sur une équipe à taille humaine composée de 17 salariés.

### CADRE GENERAL :

Rattaché(e) au Directeur des Partenariats et des Revenus, et en collaboration étroite avec le Responsable des Partenariats, la/le Responsable Commercial(e) joue un rôle clé dans le développement économique de la Ligue Nationale de Handball. Elle/Il développe les revenus sponsoring, anime le réseau commercial des clubs et contribue à renforcer la performance économique de la LNH, tout en accompagnant les clubs dans la structuration et la montée en puissance de leurs actions commerciales.

Vos missions, si vous les acceptez, seront les suivantes :

#### 1. DEVELOPPEMENT DE REVENUS SPONSORING – 60%

- ✓ Définir, en collaboration avec le Directeur du Service, la stratégie de prospection commerciale pour l'ensemble des produits sponsoring de la LNH : visibilité, digital, activations, hospitalités...
- ✓ Prospecter activement, en utilisant les différents leviers et outils mis à votre disposition et en respectant la stratégie définie préalablement, dans le but d'ouvrir de nouvelles opportunités commerciales.
- ✓ Enrichir et actualiser régulièrement la base de données CRM en intégrant de nouveaux prospects.
- ✓ Concevoir des propositions commerciales et des recommandations stratégiques adaptées aux enjeux, besoins et spécificités de chaque prospect.
- ✓ Assurer la bonne conduite du cycle de vente, de la présentation des offres à la négociation, jusqu'à la contractualisation.
- ✓ Accompagner le Responsable des Partenariats dans la mise en œuvre opérationnelle des dispositifs vendus, en veillant au respect des engagements contractuels.
- ✓ Participer à la rédaction et à l'envoi de la newsletter mensuelle B2B.

#### 2. NOUVELLES SOURCES DE REVENUS – 20%

- ✓ Contribuer activement à la réflexion sur la création de nouveaux produits et au développement de nouvelles sources de revenus, en tenant compte des contraintes et opportunités du secteur.



## OFFRE D'EMPLOI CDI - RESPONSABLE COMMERCIAL H/F

- ✓ Piloter l'ensemble de la boutique en ligne officielle de la LNH en coordination avec le prestataire : mise en ligne des produits, développement de la gamme, opérations promotionnelles, communication et suivi des objectifs commerciaux...
- ✓ Contribuer activement à la stratégie de commercialisation des abonnements grand public sur la plateforme Handball TV, ainsi qu'à la vente d'espaces publicitaires.
- ✓ Suivre et analyser l'activité des opérateurs de paris en ligne et en points de vente afin d'identifier les tendances, opportunités et enjeux liés au développement commercial.
- ✓ Piloter la commercialisation (visibilité, hospitalités, séminaires...) des événements de la LNH : phases finales du Championnat, Trophée des Champions, Trophées LNH...

### 3. ANIMATION D'UN RESEAU COMMERCIAL – 20%

- ✓ Accompagner le Directeur des Partenariats & Revenus dans l'animation du réseau des services commerciaux de clubs.
- ✓ Créer les conditions favorables au partage de bonnes pratiques commerciales et à la diffusion d'études, d'outils et de données permettant de renforcer l'attractivité économique du handball.
- ✓ Concevoir et animer les temps d'échanges dédiés à cette cellule (réunions régulières, webinaires, séminaires...).

### PROFIL RECHERCHE & PROCESS DE CANDIDATURE :

- Issu(e) d'une formation supérieure commerciale, vous valorisez une première expérience réussie de 3 à 5 ans minimum dans un environnement sportif.
  - Vous maîtrisez les produits sponsoring et média, et savez les aborder avec **authenticité** pour instaurer une relation de confiance durable.
  - Animé(e) par les challenges, la vente et la croissance, vous faites preuve de **combativité** pour atteindre vos objectifs.
  - Doté(e) d'excellentes qualités relationnelles et rédactionnelles, vous savez argumenter, convaincre et influencer avec justesse.
  - Vous disposez d'une solide capacité d'analyse et de synthèse, ainsi qu'une appétence pour les chiffres.
  - Autonome, rigoureux(se) et responsable, vous travaillez avec exigence tout en plaçant le **respect** des acteurs et des partenaires au centre de vos actions.
  - Votre sens de l'adaptation, votre écoute et votre esprit d'équipe vous permettent d'évoluer dans un collectif où l'authenticité et la **solidarité** sont essentielles.
- ✓ Les candidatures (CV + lettre de motivation) sont ouvertes jusqu'au 22 avril 2026 inclus et doivent être envoyées par mail à [p.dachicourt@lnh.fr](mailto:p.dachicourt@lnh.fr) et [s.bhar@lnh.fr](mailto:s.bhar@lnh.fr).
  - ✓ Présélection : un premier échange téléphonique est prévu avec la Responsable des Ressources Humaines.
  - ✓ Si votre candidature est retenue : un entretien (en présentiel) avec la Responsable des Ressources Humaines et le Directeur des Partenariats & Revenus sera organisé au siège de la LNH incluant la présentation d'un cas pratique (à préparer en amont de l'entretien).
  - ✓ Un entretien final avec le Directeur Général de la LNH pourra être proposé.



## OFFRE D'EMPLOI CDI - RESPONSABLE COMMERCIAL H/F

### INFORMATIONS SUR LES CONDITIONS DU POSTE :

- Le poste cadre est à pourvoir à partir du 1<sup>er</sup> juillet 2026 et est basé à Paris 13<sup>ème</sup>.
- L'activité est organisée en forfait jours, avec une présence du lundi au vendredi. Des déplacements ponctuels le week-end, notamment lors de certains matchs, sont à prévoir.
- Une journée de télétravail par semaine est possible, complétée par 15 jours additionnels à répartir sur l'année.
- La rémunération sera déterminée selon le profil et l'expérience : fixe + part variable sur objectifs + intéressement.
- Autres avantages salariaux : mutuelle d'entreprise (prise en charge à 60%), carte tickets restaurants (prise en charge à 60%), remboursement du pass Navigo (à hauteur de 50%), forfait mobilité douce.