



Chargé(e) de Développement Commercial

Nature du poste : CDD 12 mois

Temps de travail : 35 heures

Début souhaité : 1er septembre

Nom du service : Service commercial

DESCRIPTION DE L'ORGANISATION

Monaco Sport Business, c'est une agence où le sport se vit de l'intérieur. Nous sommes une agence, basée à Monaco, spécialisée dans l'hospitalité sportive premium, le marketing sportif, le merchandising et l'événementiel.

Nous concevons et déployons des expériences uniques autour des plus grands événements sportifs et culturels, en France et à l'international (Grand Prix de Monaco, Rolex Monte-Carlo Masters, football, concerts, expériences sur mesure). À la croisée du sport, du luxe et du business, Monaco Sport Business conçoit des projets à forte valeur ajoutée, alliant exigence opérationnelle, sens du détail et expérience client haut de gamme.

DESCRIPTION DU POSTE

Contexte

Dans le cadre du développement de ses activités, Monaco Sport Business recrute un(e) Chargé(e) de développement commercial afin d'accompagner le développement commercial de l'agence ainsi que celui du Saint-Raphaël Var Handball.

Rattaché(e) à la Direction commerciale, vous participerez à la commercialisation des offres premium de Monaco Sport Business et serez responsable du développement du portefeuille partenaires du club. Vous évoluerez dans un environnement mêlant sport professionnel, événementiel et hospitalité haut de gamme.

Missions :

Le commercial intervient en soutien et en coordination avec les autres services. Il/elle est garant(e) du développement du chiffre d'affaires, de la qualité de la relation client et de l'image de l'entreprise auprès de ses partenaires.

1. Missions commerciales & business : Monaco Sport Business

Développement commercial

Commercialisation de l'ensemble des offres de Monaco Sport Business auprès d'une clientèle B2B.

Développement et gestion d'un portefeuille de clients et de prospects.

Identification de nouvelles opportunités commerciales et prospection multicanale (téléphone, LinkedIn, réseau, recommandations).

Qualification des besoins et élaboration de propositions commerciales sur mesure.

Conduite des rendez-vous commerciaux, négociation et conclusion des ventes.

Suivi des opportunités commerciales et mise à jour du CRM.

Fidélisation des clients existants et développement des ventes additionnelles (upsell & cross-sell).

Accompagnement des projets commerciaux

Préparation des présentations commerciales et des recommandations clients.

Élaboration d'offres personnalisées et d'argumentaires de vente.

Coordination avec les équipes communication, production et ADV afin d'assurer la bonne mise en œuvre des prestations vendues.

Participation aux actions de prospection, aux événements de networking et à la représentation de l'agence.

Suivi de la satisfaction client et développement de relations commerciales durables.

2. Développement commercial : Saint-Raphaël Var Handball

Développer et fidéliser le portefeuille partenaires du club.

Commercialiser les offres de sponsoring, d'hospitalité et de visibilité.

Participer aux rendez-vous commerciaux et au suivi des partenariats.

Représenter le club les jours de match et garantir une expérience partenaire de qualité.

PROFIL RECHERCHÉ

Hard skills

- Maîtrise des techniques de vente B2B : prospection, qualification, découverte des besoins, négociation et conclusion des ventes,
- Capacité à développer un portefeuille clients et à identifier de nouvelles opportunités commerciales,
- Expérience dans la gestion d'un cycle de vente complet, de la prise de contact jusqu'à la fidélisation,
- Aptitude à construire des propositions commerciales personnalisées et à défendre une offre à forte valeur ajoutée,
- Maîtrise des outils CRM et rigueur dans le suivi des opportunités commerciales,
- Capacité à analyser son activité commerciale à travers des indicateurs de performance (KPI, reporting, prévisions de ventes),
- Aisance dans la préparation et l'animation de rendez-vous commerciaux auprès d'interlocuteurs B2B,
- Bonne maîtrise des outils Google Workspace (Sheets, Docs, Slides) et des outils collaboratifs,
- Français courant et anglais professionnel permettant d'échanger avec une clientèle internationale.

Soft skills

- Sens du relationnel et capacité à créer rapidement une relation de confiance avec des interlocuteurs variés,
- Forte orientation résultats, goût du challenge et culture du développement commercial,
- Sens de l'écoute et capacité à comprendre les enjeux de chaque client afin de proposer des solutions adaptées,
- Qualités de négociation, de conviction et de communication orale,
- Grande autonomie dans l'organisation de son activité tout en sachant travailler en équipe,
- Organisation, méthode et capacité à gérer simultanément plusieurs dossiers commerciaux,
- Réactivité et capacité à s'adapter à un environnement dynamique et à des priorités changeantes,
- Sens du service et exigence dans la qualité de la relation client, en cohérence avec un positionnement premium,
- Présentation soignée, professionnalisme et exemplarité lors des rendez-vous et événements,
- Intérêt marqué pour le sport, le marketing sportif et l'événementiel.

CONDITIONS

Rémunération : SMIC français en vigueur

Localisation : Saint-Raphaël (83) / Monaco (98)

Déplacements : des déplacements ponctuels sont à prévoir sur la région PACA et à Monaco.

Disponibilité : une présence est requise sur certains événements organisés par Monaco Sport Business, y compris ponctuellement en soirée ou le week-end et lors des rencontres à domicile du Saint-Raphaël Var Handball.

Permis : Permis B requis (voiture de fonction)

Avantages : remboursement des frais professionnels : forfait téléphonique (à hauteur de 50%) essence et péage.

Merci d'envoyer votre dossier complet à **tlv@monacosportbusiness.com** en précisant en objet : « **MSB - Com04** ».

Il devra inclure :

- Un CV à jour,
- Une lettre de motivation.