



Conditions de recrutement

Responsable Commercial

Décembre 2019

CADRE GENERAL :

Sous l'autorité du Directeur de la Communication et du Marketing, le Responsable Commercial est en charge de la conception et de la mise en œuvre d'un plan d'action visant à développer les recettes de partenariat de la LNH, et à accompagner les clubs dans l'optimisation de leur stratégie BtoB.

Les missions sont les suivantes :

1° Stratégie Marketing LNH

- Sous la responsabilité du directeur de la Communication et du Marketing, mise en application de la stratégie marketing de la LNH sur toutes ses compétitions (Lidl Starligue et Proligue, Trophée des Champions, Coupe de la Ligue, trophées de la LNH), ses événements et dans toutes les salles des clubs ;
- Identification de nouvelles opportunités et proposition de nouveaux produits ;
- Mise en œuvre du Cahier des Charges Marketing des Compétitions et participation à son évolution ;
- Encadrement des collaborateurs et stagiaires.

2° Prospection commerciale & Partenariats

- Participation à la structuration de l'offre commerciale BtoB ;
- Déploiement des offres commerciales par approche directe ou par l'intermédiaire de régies ;
- Formalisation des argumentaires commerciaux ;
- Conception et production des outils de vente.

3° Accompagnement des clubs

- Gestion du servicing et de la mise en œuvre des contreparties contractuelles en termes de visibilité et de prestations d'hospitalités et de relations publiques ;
- Participation à l'élaboration d'une stratégie commune à tous les clubs en termes de prestations d'hospitalités et de relations publiques (HRP) ;
- Information et conseil auprès des clubs dans la mise en œuvre de leur stratégie marketing, commerciales et d'hospitalités/relations publiques.

4° Veille, études et analyses

- Veille marketing des partenariats et activations dans le handball et dans le sport de façon générale ;
- Suivi et analyse de l'activité BtoB des clubs en relation avec les autres services de la LNH ;
- Suivi des études de visibilité partenaires et des compétitions LNH (bilans de campagne, analyse de retombées TV etc...).



Les conditions de recrutement :

1° Calendrier prévisionnel

- Mi-décembre : appel à candidature.
- Date de remise des candidatures : 15 janvier
- Analyse des candidatures / entretiens de recrutement : mi-janvier à mi-février.
- Prise de fonction du responsable commercial : idéalement début mars.

2° Profil recherché

- Coursus : pas de contrainte particulière. La priorité sera mise sur une « fibre commerciale » développée, et des succès enregistrés dans ce domaine.
- Niveau : Bac + 5.
- Qualités requises : pugnacité, proactivité, sens de l'adaptation, rigueur méthodologique, relationnel, capacité à résister à la pression, travail en équipe.
- Compétences techniques requises : maîtrise du pack office.

3° Conditions du poste

- Statut : cadre.
- Rémunération : 36.000 bruts annuels avec incentive important (part variable en fonction de l'atteinte des objectifs commerciaux définis en début de saison).
- Déplacements à prévoir.

Candidature (CV + lettre de motivation) à adresser à candidatures@lnh.fr en précisant la référence « Responsable Commercial » dans l'objet du mail.

