



BUSINESS DEVELOPER – CO BERRE XV

ALTERNANCE

#1 - LE CLUB - CO BERRE XV

Club de rugby permettant au plus grand nombre de pratiquer le rugby en loisir ou en compétition, c'est en 1967 que le COB XV est créé par une équipe de dirigeants passionnés.

L'association CO BERRE XV est un club de rugby évoluant en Fédérale 1 et regroupant 350 licenciés.

Le club a pour ambition d'accélérer fortement son développement afin de préparer sa structure aux défis à venir.

Sous la responsabilité du Directeur du Développement, le/la futur (e) collaborateur/collaboratrice aura pour objectif de développer la notoriété, l'identité de la marque COB XV ainsi que l'ensemble des communautés qui portent intérêt à l'activité du club.

L'amour du sport et des valeurs qu'il véhicule, esprit d'équipe, autonomie, rigueur, engagement et recherche de l'excellence seront des atouts incontournables dans la réussite de la mission globale.

Rejoindre notre équipe, c'est vivre une expérience sportive et humaine enrichissante, emprunt de partage, de rencontres, de performance et de convivialité.

Poste à pourvoir rapidement

#2 - LES MISSIONS

Le /la Business Developer aura pour mission principale d'augmenter le chiffre d'affaires du club par le développement du portefeuille clients BtoB la prospection de nouvelles entreprises.

Il/elle devra avoir un réel talent pour la vente et faire preuve d'une énergie à toute épreuve dans sa zone de chalandise. Il devra être proactif dans sa démarche globale. Il saura également exploiter les outils commerciaux à sa disposition en vue d'assurer le suivi client et le pilotage de son activité commerciale.

Business Developer

L'organisation et l'animation d'événements liés à la promotion du club et de son image font parties intégrantes de la mission.

- Contribuer à la stratégie de développement commercial et la mettre en œuvre
- Prospector, négocier, vendre,
- Assurer une veille de l'activité du bassin économique afin de détecter les opportunités avec agilité
- Prospector méthodiquement pour assurer la promotion des offres Hospitality /Visibilité et les services proposés par le CO BERRE XV
- Elaboration et suivi du fichier prospects/clients
- Préparation de tous les pré requis commerciaux avant vente
- Mise en place d'un réseau local/régional
- Suivi commandes/facturation/règlements, et fidélisation des comptes clients,
- Reporting hebdomadaire de l'activité auprès du Directeur du Développement,
- Animation du club Business CO BERRE XV
- Organisation d'évènements promotionnels de la marque CO BERRE XV
- Analyse de l'activité Business : élaboration d'enquêtes de satisfaction clients selon profils et rédaction de notes de synthèse et retour d'expériences.

#3 - LES COMPÉTENCES REQUISES

- Capacité d'analyse et notions de reporting avec des KPI.
- Écoute active et connaissance des techniques de vente.
- Méthode, rigueur et organisation.
- Patience et empathie.
- Créativité et capacité à s'adapter
- Force de persuasion et franchise.
- Optimisme

A minima BAC+3 (après BTS Commerce MUC ou NRC), Bachelor, Master, Ecole de commerce
Permis B et véhiculé(e)

#4 - CONTACTEZ-NOUS

Poste basé à Berre l'Etang (13)

Envoyez CV+LM à : *direction.cobxv@gmail.com*