

# COMMERCIAL PARTENARIATS (F/H)

## RUGBY CLUB TOULONNAIS

CDI

BOUCHES-DU-RHÔNE (13)

PRISE DE POSTE: ASAP

RÉMUNÉRATION: SELON PROFIL FIXE +  
VARIABLE + AVANTAGES



**Rejoignez un Club prestigieux et un projet ambitieux ! Sportcarriere accompagne le Rugby Club Toulonnais dans le recrutement d'un(e) Commercial(e) Partenariats en CDI.**

Fort de son palmarès exceptionnel, triple Champions d'Europe et quatre fois Champion de France le Rugby Club Toulonnais est actuellement au cœur d'un projet sportif ambitieux.

Fin octobre 2020, le Club disposera d'un nouveau centre d'entraînement et de performance ultra-moderne.

Ici tout est différent ! En rejoignant nos équipes, vous rejoignez également l'univers passionnant du sport et le partage de ses valeurs qui font notre identité.

Uni autour de notre projet #RCT19\_23, nous renforçons nos équipes et recherchons un(e) Commercial(e) Partenariats.

### Missions

Rattaché(e) au Directeur Commercial, votre mission sera de conquérir, développer et d'animer un réseau de partenaires composé de professionnels et d'entreprises sur le département des Bouches-du-Rhône en priorité. Des incursions dans les départements limitrophes (83, 84 et 34) peuvent être à prévoir.

Dans ce cadre, vous :

- Identifiez et prospectez les partenaires potentiels sur le secteur géographique confié
- Négociez et finalisez des accords de partenariats (proposition commerciale, modalités du contrats) afin de développer votre chiffre d'affaires
- Organisez vos rendez-vous et plans de tournée sur votre secteur
- Suivez la mise en place opérationnelle des contrats partenaires les jours de match
- Effectuez un reporting régulier de votre activité
- Représentez le RCT et établissez des relations clients pérennes et de qualité

### Profil

- Femme ou homme de terrain et de réseau, vous avez une première expérience réussie dans la vente directe.
- Grâce à vos talents relationnels, vous vous épanouissez dans la conquête et le développement d'un secteur. Vous connaissez idéalement l'univers d'un Club de sport ainsi que le tissu économique de la région confiée.
- Votre forte personnalité commerciale, votre organisation, votre force de proposition, votre goût pour les challenges et votre implication seront les clés de votre réussite.