



CONTRAT A DUREE DETERMINEE COMMERCIAL – BUSINESS DEVELOPER H/F

PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE :

La SCIC (Société Coopérative d'Intérêt Collectif) **Boulogne-Billancourt Sport Développement**, est une société à capitaux publics et privés, créée en 2019 à l'initiative de la ville de Boulogne-Billancourt pour :

- Structurer et faire vivre le cluster sportif de la Ville de Boulogne-Billancourt ;
- Soutenir des projets d'intérêt général au service du développement durable de notre territoire ;
- Créer un écosystème fédérant les acteurs économiques locaux, la collectivité et les habitants.

Boulogne-Billancourt Sport Développement est ainsi active dans le sport de haut niveau (avec le club de basket *Boulogne-Levallois Metropolitans 92*, actuellement premier du championnat de France *BetClic Elite* et dont elle est actionnaire à 95 %, ou *GameWard*, le club esport de Boulogne-Billancourt), le soutien aux sportifs de haut niveau (les médaillés olympiques de Tokyo 2021 Astrid Guyart, Sarah-Léonie Cysique ou Vincent Gérard à titre d'exemples), comme aux projets porteurs de valeurs environnementales à l'instar de celui du skipper Stéphane Le Diraison avec *Time For Oceans* ou *Greenlandia*, sur les pas du commandant Charcot au Groenland...

Vous serez placé sous l'autorité du Directeur Général Délégué.

LES MISSIONS GÉNÉRALES DU POSTE :

Sous le contrôle du Directeur Général Délégué, vous participerez à la mise en place de la stratégie commerciale via différentes missions :

- Prospection commerciale téléphonique et terrain
- Développement et actualisation des fichiers prospects
- Participation à la stratégie de développement commercial
- Recherche et ciblage de futurs partenaires
- Élaboration de propositions commerciales
- Développement de la partie séminaires et évènements business
- Prise de Rendez-vous et gestion du rendez-vous
- Transmission des dossiers entre le service commercial et administratif
- Suivi commercial (reporting hebdomadaire du CA auprès du Directeur administratif et du Directeur Général Délégué)

PROFIL :

Vous êtes un(e) véritable commercial(e), la pression des objectifs à atteindre ne vous fait pas peur, vous être autonome, dynamique et polyvalent. Vous avez un bon relationnel et vous êtes force de proposition, avec un esprit d'analyse ! Vous aimez travailler en équipe et le challenge vous motive. La connaissance du sport business et du monde de l'évènementiel sportif sont un plus ! Une véritable expérience significative en tant que commercial ou business developer est primordiale.

Connaissance et maîtrise du pack office (Excel, Word, PowerPoint), d'un outil CRM (Arénamatrix ou équivalent). Pack Illustrator et Photoshop est un plus.

Un profil Bac +3 minimum est souhaité.

INFORMATIONS PRATIQUES :

Rémunération : fixe + commissions selon expérience.

Vous travaillerez principalement au siège de la société 696, rue Yves Kermen à Boulogne-Billancourt. Des déplacements pourront également être à prévoir ponctuellement.

CONTACT :

CV accompagné d'une lettre de motivation par mail à contact@bbsportdeveloppement.fr.