



FICHE DE POSTE

Commercial Senior Partenaires B2B

SMV Handball • Vernon (27)

INFORMATIONS GÉNÉRALES

Organisation	SMV Handball — Association loi 1901	Vernon (27)
Intitulé du poste	Commercial Senior Partenaires B2B	Déplacements ponctuels
Rattachement	Direction du club — SMV Handball	CDI / CDD
Type de contrat	CDI / CDD selon profil	Selon profil
Rémunération	Fixe + Variable attractif (objectifs CA & fidélisation partenaires)	Fixe + Variable Lié à l'atteinte des objectifs CA et fidélisation

MISSION PRINCIPALE

Le Commercial Senior Partenaires aura pour mission de développer et fidéliser le portefeuille de partenaires B2B du SMV Handball, en veillant à l'augmentation du chiffre d'affaires et à la qualité des relations.

ACTIVITÉS & RESPONSABILITÉS

Gestion du parc existant

- ▶ Suivi et accompagnement des partenaires B2B actuels pour garantir leur satisfaction et fidélité.
- ▶ Renouvellement des contrats et optimisation des engagements existants.
- ▶ Mise en place de reporting régulier sur l'activité et les résultats.

Développement commercial

- ▶ Prospection active de nouveaux partenaires B2B et identification d'opportunités de sponsoring.
- ▶ Élaboration de propositions commerciales adaptées aux besoins des partenaires.
- ▶ Participation à la définition de la stratégie commerciale et marketing du club.

Animation & visibilité du club

- ▶ Présence aux matchs pour représenter le club et accueillir les partenaires.
- ▶ Organisation et participation à une soirée partenaire tous les deux mois.
- ▶ Organisation de réunions petit-déjeuner avec les partenaires tous les deux mois pour travailler sur l'optimisation du Business Club et les actions de fidélisation.
- ▶ Coordination avec les équipes internes pour valoriser les actions partenaires sur les réseaux et événements du club.

PROFIL RECHERCHÉ

Expérience & Savoir-faire	Qualités personnelles
• Expérience réussie en développement commercial B2B • Idéalement dans le sport, l'événementiel ou le mécénat • Capacité à gérer un portefeuille existant tout en développant de nouveaux comptes • Maîtrise des outils CRM et de reporting	• Excellent relationnel et sens du service • Aptitude à convaincre et à créer de la confiance • Autonomie, organisation et rigueur dans le suivi des dossiers • Disponibilité pour soirées et événements ponctuels



SMV HANDBALL

Ensemble Pour Réussir

secretariat@smv-handball.com • 09 72 26 92 22

COMPÉTENCES CLÉS



Négociation &
Closing B2B



Gestion
Portefeuille CRM



Prospection &
Nouveaux Comptes



Reporting &
Performance



Communication
Institutionnelle

CONDITIONS DU POSTE



Rémunération

Fixe + variable sur objectifs CA et fidélisation — détail à définir selon profil



Matches & Événements

Présence ponctuelle lors des matchs et événements partenaires (soirées tous les 2 mois)



Réunions Business Club

Petits-déjeuners partenaires tous les deux mois — suivi et optimisation du Business Club



Localisation

Poste basé à Vernon (27) — déplacements ponctuels selon besoins

CANDIDATURE

Envoyez CV + lettre de motivation à : secretariat@smv-handball.com • Objet : Candidature Commercial Senior B2B

Document établi par SMV Handball — Direction du club