

LE GF38 RECRUTE

Business Developer F/H

Le **Grenoble Foot 38**, club de football français fondé en 1997, est situé à [Grenoble](#) et évolue au [Stade des Alpes](#) depuis [2008](#). Reconnu sur son territoire tant pour son projet, ses valeurs, que ses résultats sportifs, le club a retrouvé l'univers du football professionnel en 2018 et s'installe durablement parmi les 40 clubs professionnels du football français après une saison 2020/2021 couronnée d'une 4ème place en Ligue 2 BKT.

Dirigé depuis 2015 par Stéphane ROSNOBLET, chef d'entreprise passionné et ambitieux, natif de la région Auvergne Rhône Alpes, l'histoire du club est jalonnée de rencontres et de partenariats qui ont participé au fil du temps à sa croissance et à son rayonnement. Le GF 38 a l'ambition de fédérer et dynamiser le territoire isérois autour d'un projet global (sportif, éducatif, touristique, économique et social), innovant et exemplaire.

Notre objectif : développer l'ancrage territorial du club en renforçant notre politique commerciale et notre communication auprès de nos licencié(e)s, nos supporters et nos partenaires locaux, régionaux et nationaux.

A ce titre, et afin de renforcer notre équipe à taille humaine, nous recherchons un/une **Business Developer F/H** afin de nous accompagner dans le développement commercial de notre structure.

Ensemble Gagnons les Sommets !

MERCI DE BIEN VOULOIR NOUS FAIRE PART DE
VOTRE CANDIDATURE EN ENVOYANT VOTRE CV
ET LETTRE DE MOTIVATION PAR MAIL À
EMMANUELLE TALONI : E.TALONI@GF38.FR



LE GF38 RECRUTE

Missions

Sous la responsabilité du Directeur Marketing et Commercial, vos missions seront les suivantes :

- Véritable ambassadeur du GF38, vous serez en charge de promouvoir les différentes actions du club auprès des différents interlocuteurs externes, privés et publics, et de développer à court terme les partenariats à l'échelle de la région Rhône Alpes (PME, PMI, avocats, notaires et grosses entreprises), puis à plus long terme des partenariats nationaux
- Vous serez en charge de développer le portefeuille de partenaires (sponsors et mécènes) par des démarches actives de prospection (prospection téléphonique, prise de rendez-vous, visite physique, réseautage...) afin d'identifier en permanence de nouveaux clients potentiels
- Vous élaborez des propositions commerciales en adéquation avec les besoins des structures rencontrées ;
- Vous assurez la croissance du chiffre d'affaires et suivez les objectifs prévus au titre de chaque saison sportive
- Vous assurez la bonne exécution de tous les contrats et engagements souscrits auprès des clients, et assurez un suivi de la relation client par l'intermédiaire d'échanges réguliers.
- Vous tenez à jour les outils de reporting et effectuez les reportings de suivi et de performance auprès de votre supérieur hiérarchique
- Vous participez activement à la mise en place et à la réussite des différents événements organisés par le club (matches, soirées partenaires, séminaires ...) et mettez en place des opérations de prospection commerciale lors de ces événements

Profil

De formation supérieure commerciale (minimum bac+2), vous vous appuyez impérativement sur une précédente expérience commerciale (minimum 3 ans) notamment dans le secteur sportif, ce qui vous confère une très bonne compréhension de nos enjeux, et la maîtrise de la relation avec des interlocuteurs de haut niveau.

MERCI DE BIEN VOULOIR NOUS FAIRE PART DE
VOTRE CANDIDATURE EN ENVOYANT VOTRE CV
ET LETTRE DE MOTIVATION PAR MAIL À
EMMANUELLE TALONI : E.TALONI@GF38.FR



LE GF38 RECRUTE

Combatif, passionné de Sport et dynamique, vous avez un goût réel pour la prospection, vous savez identifier de nouvelles opportunités et faites preuve d'une persévérance sans limites. Femme/Homme de challenge, vous avez cette capacité à générer de la croissance et à dépasser vos objectifs. Votre aisance relationnelle, votre résistance à la pression et votre esprit d'équipe sont autant d'atouts qui vous permettront de réussir dans cette mission stratégique pour le développement du club

Autonome, vous appréciez maîtriser l'organisation de votre travail. Vous avez une bonne connaissance du tissu local. Polyvalent, curieux, et inventif, vous saurez proposer et vendre des produits en adéquation avec les besoins et potentialités du client.

Vous être mobile sur la région Rhône Alpes pour la prospection et la signature de contrats.
Un déplacement avec les équipes peut avoir lieu chaque mois en fonction des clubs rencontrés à l'extérieur.

Permis B : exigé / Niveau d'anglais : courant
Temps plein, CDI

Rémunération :

Salaire brut mensuel : 2.500€ + variable
Avantages : véhicule de fonction / PC portable

MERCI DE BIEN VOULOIR NOUS FAIRE PART DE
VOTRE CANDIDATURE EN ENVOYANT VOTRE CV
ET LETTRE DE MOTIVATION PAR MAIL À
EMMANUELLE TALONI : E.TALONI@GF38.FR

