



RECHERCHE

UN ALTERNANT CHARGÉ DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET ÉVÈNEMENTIEL

Club Le Mans Sarthe Tennis de table :

- 324 licenciés
- Salle spécifique de 24 tables
- 21 équipes dont 5 évoluent en championnat national et 1 en Pro B
- 10 labels FTTT
- Un centre d'entraînement labellisé Structure Régionale Associée au Pôle Espoir des Pays de la Loire

FINALITE

Contribue au développement du club en développant le réseau de partenaires et en organisant les évènements du club.

MISSIONS PRINCIPALES :

Missions commerciales :

- Développement commercial B to B + B to C (prospection, devis et suivi)
- Actions commerciales (prospection commerciales, création de base, phoning, mailing...)
- Participer à l'élaboration des outils d'approche commerciale
- Proposer des outils pour développer l'esprit « corporate » du club (club de supporters par exemple, boutique en ligne...)

Missions évènementielles :

- Organisation d'évènements (soirées de Pro B Dames, tournois, séminaires...), gestion globale de l'évènement, de la logistique et de la communication qui en découle
- Recherche de partenaires et d'exposants

Missions opérationnelles :

- Animation web et réseaux sociaux
- Facturation et règlement clients
- Gestion des réservations

PROFIL REQUIS :

Bac +2 validé ou en cours de validation

Capacités à s'adapter à un large éventail de publics pour les motiver et les fédérer

Dynamique et proactif

Entrepreneur vous recherchez un nouveau défi,

De formation commerciale, la relation client et le goût du challenge sont vos maîtres mots.

Généreux dans votre implication au travail, vous êtes un chasseur dans l'âme.

Votre enthousiasme communicatif, votre intérêt pour le sport et les nouvelles technologies vous permettront d'atteindre et de dépasser les objectifs.

Vous aimez le terrain

Travail le weekend lors des manifestations sportives

Contact et renseignements au 06.86.16.96.89