

# Responsable du Développement commercial (H/F)

LNR - Paris (75017)



La Ligue Nationale de Rugby (LNR) est une association loi 1901 qui a pour mission de gérer le secteur professionnel du rugby, par délégation du ministère de la Jeunesse et des Sports et de la Fédération Française de Rugby.

Dans ce cadre, elle :

- Organise, gère et réglemente les compétitions nationales professionnelles, tant sur le plan sportif que sur le plan financier (TOP 14, PRO D2 et du SUPERSEVENS) ;
- Assure la promotion et le développement du secteur professionnel des clubs de rugby français, et le représente dans la gestion des coupes d'Europe ;
- Négocie et commercialise les droits audiovisuels et de partenariat du TOP 14, de la PRO D2 et du SUPERSEVENS ;
- Assure la défense des intérêts matériels et moraux du rugby professionnel.

Bloch consulting accompagne la LNR dans le recrutement de son.s.a futur.e :

## Responsable du Développement commercial (H/F)

Poste basé à Paris (75017)

### Votre mission !

Le.la responsable du développement commercial a pour objectif de contribuer au développement des revenus de la LNR en France et à l'international en commercialisant l'ensemble des offres liées aux événements qu'elle organise dans le respect de la stratégie marketing et de l'image des événements de la LNR.

Dans cette perspective, ses principales missions seront les suivantes :

- 1. Définir la stratégie commerciale de la LNR et assurer la commercialisation de l'ensemble des produits disponibles autour de ses championnats (TOP 14, PRO D2, SUPERSEVENS) et de ses événements (TOP 14 Rugby Tour, Nuit du Rugby, etc.) :**
  - Identifier les secteurs cibles et annonceurs potentiels en analysant le marché en France et à l'international ;
  - Assurer la prospection commerciale : créer les argumentaires commerciaux et les outils d'aide à la vente, préparer, organiser et analyser les RDV avec les prospects ;
  - Identifier les différentes agences régies / médias, contractualiser avec les apporteurs d'affaires et en assurer le pilotage ;
  - Contribuer à la création des offres avec la responsable marketing ;
  - Réaliser des benchmarks des offres LNR avec d'autres offres de sponsoring ;
  - Maîtriser le cadre juridique des contrats de partenariats.
- 2. Engager des partenaires sur les programmes RSE de la LNR :**
  - Proposer aux partenaires et prospects de la LNR de s'inscrire et de soutenir un engagement sociétal via

les programmes de cette dernière.

**3. Participer et contribuer à la commercialisation des offres de partenariats des Coupes d'Europe de rugby organisés par l'EPCR.**

**Votre profil !**

- Formation supérieure Bac +4/5 en École de commerce ;
- 7 à 10 ans d'expérience, dont une expérience réussie dans la commercialisation et la négociation de partenariats dans le sport (ayant-droit, agence régie) ou dans l'univers des médias ;
- Maîtrise des techniques de vente et de négociation de droits auprès d'interlocuteurs de haut niveau ;
- Bonne connaissance de l'organisation d'évènements sportifs ;
- Capacité à évoluer dans un environnement international, anglais courant ;
- Maîtrise des outils bureautiques.

**Vos qualités !**

- Force de conviction et de négociation
- Aisance relationnelle, capacité à entretenir un réseau
- Sens des objectifs et des résultats / goût du challenge
- Esprit d'équipe
- Curiosité et ouverture d'esprit
- Adaptabilité et agilité
- Réactivité et capacité à travailler efficacement dans un environnement dynamique et soumis à la pression

Postulez sur <https://bloch-consulting.fr>