



Rugby Club Massy Essonne

**RÊVER
FORT**

RESPONSABLE COMMERCIAL **(Futur Directeur Commercial)**

Le Rugby Club Massy Essonne (RCME), club formateur reconnu pour son excellence et son engagement auprès de la jeunesse, évolue dans un environnement ambitieux, structuré et porteur de valeurs fortes.

Dans le cadre de son développement, et pour renforcer son impact économique et territorial, le RCME recherche son/sa futur(e) Responsable Commercial.
Poste à pourvoir en CDI dès que possible.

Missions

Rattaché(e) à la direction générale, vous serez en charge de la mise en œuvre des actions visant à accroître les ressources propres du RCME avec les missions suivantes :

- Déployer la stratégie commerciale globale de l'ensemble des recettes commerciales du club (partenariats, sponsoring, hospitalités, merchandising, billetterie, boutique).
- Construire les offres (sponsoring, mécénat, séminaire, péniches).
- Manager l'équipe commerciale et coordonner les prestataires externes si nécessaire.
- Assurer une veille concurrentielle et les bonnes pratiques de développement marketing.
- Identifier les nouveaux enjeux de l'écosystème sportif.
- Développer son propre portefeuille de sponsors de haut niveau (> 20k€).
- Animer le réseau d'entreprises partenaires du club en favorisant la mise en relation propice à leur développement commercial.
- Piloter les opérations commerciales et marketing liées aux matchs et à la visibilité du club.
- Assurer le bon déploiement opérationnel des offres en étant présent aux événements.
- Coordonner ses actions avec les autres fonctions opérationnelles du club (sportif, RH, Communication et événementiel).

Reporting

- Mise en place de réunions hebdomadaires afin de suivre les indicateurs de performance commerciale
- Préparation des tableaux de reporting mensuels à présenter à la direction générale en intégrant les étapes de prospection, la signature des contrats, la facturation des contrats et leur encaissement.
- Veiller à la facturation et aux règlements des prestations.



**RÊVER
FORT**

Objectifs

Un objectif de croissance des portefeuilles de sponsors et de mécénats sera défini chaque année.

Un objectif de recette globale du club incluant les sponsors, le mécénat, les péniches, la billetterie et les VIP sera aussi défini chaque année pour le club.

Profil recherché

De formation Bac+4/5 école de commerce et/ou Management du sport, vous possédez une solide expérience en développement commercial et marketing, idéalement dans le sport, l'évènementiel ou les médias.

Vous possédez des connaissances en billetterie, hospitalités, marketing de l'offre, et évènementiel.

Vous avez une approche opérationnelle du milieu associatif sportif et de son environnement.

Excellent relationnel, sens du réseau, capacité à convaincre et mettre en place des partenariats sur le long terme.

Fort intérêt pour le sport et compréhension des enjeux spécifiques à un club de rugby.

Doté(e) d'une expérience réussie de management, vous avez la capacité à fédérer autour des objectifs et des projets du club.

Autonomie, esprit d'équipe, rigueur et créativité.

Disponibilité ponctuelle en soirée et le week-end (matches, événements partenaires).

Votre sens affuté du commerce, votre capacité à apporter une réflexion innovante et vos qualités de négociateur sont des réels atouts pour relever les défis qui vous attendent.

Pourquoi rejoindre le RCME ?

Un club à taille humaine, ambitieux et ancré dans son territoire.

Un poste stratégique avec un fort impact sur le développement du club.

Une équipe passionnée et dynamique.

Et si vous preniez part à une relance ambitieuse, avec l'objectif clair d'inscrire durablement un club formateur d'excellence dans le paysage de la Pro D2 ?

Envoyez votre CV et lettre de motivation à [christelle.bastian@rcmessonne.com] avec l'objet RC/RCME

Massy, 11 mai 2026