

LE GROUPE GREMAT RECHERCHE UN/UNE

BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER

CDI - 100% - DÈS QUE POSSIBLE



Poste à pourvoir

Genève Sports SA est une entité du Groupe Grenat dont la mission est de fournir des services de support (finance, administration, juridique, IT, communication, marketing, performance sportive, infrastructure) aux trois clubs phares genevois que sont le Genève-Servette Hockey Club SA ([GSHC](#)), le Servette Football Club SA ([SFC1890](#)), le Servette Rugby Club SA ([SRC](#)) ainsi qu'à l'ensemble des entités et académies sportives rattachées à ces clubs d'élite (associations [SFC](#), [SFCCF](#), [SRC](#) et [GFH](#)). En plus des activités sportives, le Groupe Grenat comprend deux entités commerciales que sont [Prime & Co SA](#), spécialisée dans la restauration et le service traiteur, ainsi que l'[Hôtel Ramada](#) avec l'évent center de La Praille.

Pour renforcer notre équipe commerciale, nous recherchons un(e) :

Business Development Manager

Mission

En tant que **Business Development Manager**, vous occuperez un rôle central dans le développement et la stratégie commerciale du Groupe Grenat, en étant un véritable moteur de croissance pour l'ensemble des entités.

Vos principales missions incluront l'acquisition de nouveaux clients et l'expansion des activités commerciales du groupe.

Vous serez rattaché(e) au Chief Marketing & Revenue Officer.

Contrat

Type de contrat	Contrat à durée indéterminée, Allocation de Retour en Emploi (ARE), AIT
Durée	Indéterminée, 3 mois d'essai
Taux d'activité	100%
Délai d'inscription	01.03.2026
Entrée en fonction	Dès que possible

Description du poste

Développement commercial et génération de leads

- Participer activement à la construction du Plans d'Action Commercial (PAC) de GSA.
- Identifier les nouveaux clients dans la cadre du PAC défini par GSA et les entités du groupe.
- Prospector et accroître le volume de leads commerciaux.
- Transformer les leads générés en clients acquis.



Gestion et développement du portefeuille client

- Créer une relation de fidélité avec les clients existants et maximiser leur engagement.
- Proposer de manière récurrente des offres de produits et services adaptées aux besoins des clients, dans une dynamique de croissance des comptes acquis.
- Accompagner les clients lors des « matchdays » et sur les événements satellites déployés par GSA et les entités.
- Comprendre, suivre et analyser la satisfaction client pour améliorer les offres d'une saison à l'autre, et participer activement aux ajustements des offres et services proposés par GSA.

Collaboration et coordination interne

- Travailler en étroite collaboration avec les équipes marketing (brand, BI et offre) de GSA à la construction de l'offre commerciale de son périmètre.
- Participer à la définition des objectifs commerciaux et à la mise en place des actions associées.
- Accompagner le développement des outils d'aide à la vente de son périmètre.
- Suivre les indicateurs de performance et proposer des améliorations.

Gestion interne de son portefeuille de clients

- Assurer le suivi des contrats et/ou bons de commandes, de la phase de signature jusqu'au complet paiement du prix.
- Renseigner scrupuleusement l'outil CRM mis à disposition de l'équipe commerciale.
- Participer activement aux séances de reporting mises en place.

Profil

- 3 à 5 ans d'expérience en développement commercial, idéalement dans le sponsoring sportif, l'événementiel ou un environnement similaire.
- Excellente maîtrise de la prospection, de la négociation et de la conclusion d'accords.
- Capacité démontrée à structurer et exécuter des actions commerciales performantes.
- Expérience confirmée dans l'utilisation d'un CRM et le pilotage d'indicateurs commerciaux.
- Forte orientation résultats, sens des priorités et esprit entrepreneurial.
- Leadership, autonomie et aisance relationnelle avec des interlocuteurs de tous niveaux.

Nous vous offrons un poste stimulant et la possibilité de contribuer activement au succès du Groupe Grenat. Un groupe sportif innovant et reconnu pour son savoir-faire, une équipe de professionnels dynamiques est prête à vous accueillir avec enthousiasme.

Si le monde du sport vous motive et que vous pensez remplir les conditions ci-dessus, alors n'hésitez pas à nous transmettre votre candidature (CV + message de motivation), **par e-mail uniquement** :

ressourceshumaines@geneve-sports.ch

Il ne sera répondu qu'aux candidatures correspondant au profil demandé



CE POSTE EST FAIT POUR VOUS?

N'HÉSITEZ PAS À POSTULER EN TRANSMETTANT
VOTRE CANDIDATURE À L'ADRESSE MAIL SUIVANTE:
ressourceshumaines@geneve-sports.ch





**PLUS
OU D'UNE
COULEUR.**