

## OFFRE DE RECRUTEMENT

**Le Golf de Cholet** recrute **un(e) Chargé(e) de clientèle et de développement** pour rejoindre son équipe dynamique et contribuer à offrir une expérience d'excellence à ses membres et visiteurs.

### **À propos du Golf de Cholet**

Situé dans un cadre verdoyant et paisible, le Golf de Cholet est une destination prisée des amateurs de golf, débutants comme confirmés. Avec son parcours technique et varié, ses installations modernes et son ambiance conviviale, le site est bien plus qu'un terrain de sport : c'est un lieu de partage et de passion pour tous ses membres et visiteurs.

En rejoignant notre équipe, vous participerez à perpétuer cette excellence et ce dynamisme qui font la renommée du Golf de Cholet.

### **Votre poste de Chargé(e) de clientèle et de développement**

**CDI – 35 heures hebdomadaires** (temps annualisé)

Rémunération : 13,5689 € (taux horaire brut)

Statut : Technicien – Groupe 4 de la Convention Collective Nationale du Sport

**Poste à pourvoir à compter du 1<sup>er</sup> mars 2025**

Lieu de travail : Golf de Cholet, allée du chêne Landry 49300 CHOLET

### **Vos Missions Principales**

Sous la responsabilité du Directeur du Golf et du Cheffe de Service Accueil, vous serez en charge des activités suivantes :

#### Activités d'Accueil

- Gérer l'accueil physique et téléphonique des clients.
- Effectuer les réservations, inscriptions aux compétitions, et locations de matériel.
- Encaisser les prestations (green-fees, practice, cotisations...).
- Suivre les licences et gérer les mails ainsi que les propositions commerciales.

#### Gestion des Produits du Proshop

- Assurer les commandes, la réception, le contrôle des marchandises, et la gestion des stocks.
- Conseiller les clients, promouvoir les produits et gérer le SAV.

## Organisation des Compétitions

- Élaborer et suivre le programme des compétitions avec le Directeur du Golf.
- Préparer les dotations, enregistrer les résultats et gérer les mises à jour sur le site internet.

## Développement Commercial

- Identifier et mettre en œuvre des actions pour fidéliser les membres et attirer de nouveaux joueurs.
- Promouvoir les offres du Golf auprès des clients existants et potentiels.
- Collaborer avec l'équipe pour développer des partenariats stratégiques (associations, entreprises locales).
- Participer à l'élaboration et à la mise en œuvre de stratégies pour accroître les revenus (abonnements, événements, offres spéciales).

## **Votre Profil**

### Compétences Techniques

- Bonne connaissance des règles du golf et des compétitions.
- Exercice dans un poste similaire apprécié.
- Maîtrise des outils bureautiques et des logiciels spécifiques (gestion commerciale et sportive).

### Savoir-être

- Autonomie, rigueur et sens de l'organisation.
- Esprit d'équipe et sens du relationnel.
- Polyvalence et conscience professionnelle.

## **Contraintes du Poste**

- Travail 4 jours par semaine (modulation selon la saisonnalité des activités).
- Travail le week-end et les jours fériés.

## **Nous offrons**

- Un environnement de travail exceptionnel et convivial.
- Des opportunités d'évolution vers des postes à responsabilité (ex. Chef de Service Accueil).
- Une intégration dans une équipe passionnée et dynamique.
- De nombreux avantages sociaux : 13ème mois, majoration des heures de dimanche (30%) et de jours fériés (50%), prime d'ancienneté non plafonnée, contrat frais de santé collectif avec participation de l'employeur, 32 jours de congés payés, chèques vacances, chèques cadeaux Noël et événements familiaux, accès tarifs réduits ou gratuits aux différents sites de Cholet Sports Loisirs...

## **Comment nous rejoindre ?**

Envoyez-nous votre CV et votre lettre de motivation à [mbenoist@csl-cholet.fr](mailto:mbenoist@csl-cholet.fr), en mentionnant Candidature dans l'objet : Chargé(e) de clientèle et de développement

**Date limite pour candidater: 02/02/2025**

*Rejoignez le Golf de Cholet, un lieu où passion et professionnalisme se rencontrent !*