

## POUR LA DIFFUSION DE SETTEO AUPRES DES CLUBS DE SPORTS DE RAQUETTE

1er Réseau Social  
Global des Sports  
de Raquette



Un outil de gestion  
et de marketing  
unique et innovant  
pour clubs et  
fédérations

S'ouvrir à un monde des sports de  
raquette toujours plus connecté

Partager la passion  
du jeu

Devenir LA référence incontournable des  
sports de raquette dans le monde

### DESCRIPTION DU POSTE :

Agent commercial possédant de vrais qualités de vendeur, de négociateur, et ayant les capacités de mettre en avant les valeurs ajoutées de SETTEO par rapport aux outils existants ou développés sur-mesure pour les clubs.

Le poste pourra être rattaché à une zone géographique définie sur plusieurs départements.

L'agent commercial se verra remettre un portefeuille de prospects et de clients qu'il devra faire évoluer. Il sera garant du secteur qui lui sera alloué et sera soumis à des objectifs quantitatifs de:

- Vente de plans SETTEO auprès des clubs,
- Recrutement des membres du réseau social, définis par le directeur commercial du pays.

Il sera secondé par un ou plusieurs ambassadeurs pour la promotion et le support aux utilisateurs en place dans le même secteur.

### PROFIL RECHERCHE :

Nous recherchons une personne indépendante, capable de prendre des rendez-vous, démontrer les valeurs ajoutées de SETTEO, de négocier et finaliser des contrats. Vous devrez représenter SETTEO sur le long terme avec pour objectif de développer de fortes relations commerciales avec les clients afin de recruter un maximum de membres dans le réseau social. Être capable de présenter commercialement et exposer SETTEO aux dirigeants des clubs de sport de raquette (Tennis, Squash, Padel, Tennis de Table, Badminton, Tennis de plage etc.).

Polyvalent, maîtrisant les réseaux sociaux existants. Idéalement:

- Vous pratiquez un sport de raquette, si possible avec des références dans la compétition.
- Vous avez déjà une expérience commerciale, min 2ans (terrain et/ou téléventes) dans le secteur des technologies de l'information et/ou nouvelles technologies.

**Être une personne professionnelle du secteur des sports de raquette est un atout.**

Vous êtes dynamique, rigoureux(se) polyvalent(e) et motivé(e). Egalement mobile de manière autonome et totalement indépendant(e) dans la gestion de votre agenda.

### FORMATION DEMANDEE :

- CAP employé de commerce multi spécialités,
- CAP employé de vente spécialisé, option produits d'équipement courant ou services à la clientèle,
- Bac pro commerce,
- Bac pro vente,
- BTS Muc (management des unités commerciales).

### EVOLUTIONS

Après quelques années d'expérience, un vendeur pourra évoluer et devenir chef d'une zone géographique ou responsable commercial pour le pays.

Il pourra aussi rejoindre le service commercial international de SETTEO et développer le marché international pour plusieurs pays pour un sport de raquette en particulier.

### REMUNERATION :

- Une partie variable uniquement sur la base de commissions des contrats vendus pour l'année 2015. Révision possible pour les années suivantes
- Frais de représentations entièrement couverts uniquement dans le cadre de réunions commerciales organisées par Setteo
- Primes d'intéressement sur la base d'objectifs qualitatifs ou quantitatifs prédéfinis

### CONTACT :

Envoyer CV+ lettre de motivation à  
l'attention de [guillaume@setteo.com](mailto:guillaume@setteo.com)  
([www.setteo.com](http://www.setteo.com))