

FICHE DE POSTE

# Alternant(e) Développement Commercial & Dons

## CONTEXTE

Première fédération inclusive de France, reconnue d'utilité publique et membre actif du CNOSF et du CPSF, la Fédération Française Handisport (FFH), par délégation du ministère des sports, œuvre au développement, à la promotion et à l'animation des activités sportives destinées aux personnes en situation de handicap physique et/ou sensoriel. Forte de plus de 50 disciplines sportives déployées sur l'ensemble du territoire, la Fédération propose une offre riche et diversifiée, de la pratique loisir à la compétition de haut niveau. Elle assure la gestion déléguée de 21 disciplines paralympiques, dont 14 inscrites au programme des Jeux Paralympiques d'été et d'hiver. Avec près de 35 000 licenciés répartis dans plus de 1 700 clubs affiliés, appuyée par un réseau de plus de 100 comités territoriaux et une équipe nationale de 40 collaborateurs permanents, la FFH agit au quotidien dans de multiples champs : sport santé, sports nature, haut niveau, formation et inclusion.

Au sein du Département Revenus & Partenariats, l'alternant(e) intègre une équipe de 5 personnes dont la mission centrale est d'accroître les ressources privées de la Fédération. Il(elle) contribue directement à l'effort de développement commercial : structuration et animation du pipeline de prospection, appui sur les campagnes de dons, et production des supports nécessaires à la conquête de nouveaux partenaires et mécènes.

## RATTACHEMENT

L'alternant(e) sera placé(e) sous la responsabilité directe du Chargé de mission Partenariats

Il(elle) travaillera en appui transversal de l'ensemble de l'équipe commerciale du département sur les sujets de prospection, de production de supports et de développement des dons.

## MISSIONS

### 1. Prospection commerciale & développement des partenariats

- Constituer et mettre à jour la base de données prospects (partenariats commerciaux et mécénat) : identification de cibles, enrichissement des fiches, qualification.
- Concevoir et déployer des séquences de prospection multicanale : emailing ciblé, phoning, prise de rendez-vous pour les membres de l'équipe.
- Participer à la création et à la mise à jour des supports commerciaux : propositions partenariales, decks de présentation, offres sur mesure.
- Assurer le reporting hebdomadaire de l'activité prospection : nombre de contacts, statut des opportunités, rendez-vous planifiés.
- Effectuer une veille sectorielle continue pour identifier de nouveaux prospects potentiels dans les secteurs prioritaires (entreprises engagées RSE/handicap, équipementiers, institutions publiques).

## 2. Développement mécénat & appui campagnes de dons

- Apporter un appui opérationnel sur les campagnes de dons grand public : création de contenus, suivi des collectes, relance des donateurs.
- Contribuer à la prospection mécénat : identification de fondations d'entreprises, entreprises mécènes, family offices susceptibles de s'engager aux côtés de la FFH.
- Participer à la préparation des dossiers de présentation à destination des fondations et mécènes potentiels.
- Aider au suivi des dispositifs de collecte complémentaires (arrondis en caisse, plateformes de don en ligne).
- Contribuer au suivi des conventions de mécénat et à la coordination des contreparties fiscales avec la Comptabilité (reçus fiscaux, justificatifs).

## 3. Diversification des revenus – missions complémentaires

- Identifier des opportunités de revenus complémentaires : licences de marque, contenus premium, événements à valorisation commerciale, packages sensibilisation/visibilité.
- Contribuer à la structuration des offres groupées combinant actions de sensibilisation et visibilité événementielle à destination des directions RSE/DRH d'entreprises.
- Participer à la construction d'un programme de fidélisation des donateurs existants.

## COMPÉTENCES REQUISES

---

### Compétences techniques

- Aisance téléphonique et capacité à mener des démarches de prospection active (phoning, emailing).
- Maîtrise du Pack Office (Word, Excel, PowerPoint). La connaissance d'un outil CRM ou d'un outil de type Notion/Google Sheets est un plus.
- Capacités rédactionnelles solides : propositions commerciales, séquences d'emails de prospection, supports de présentation.
- Sens de l'analyse et de la synthèse : production de reportings, qualification de prospects, veille sectorielle.
- Connaissance en fundraising, mécénat ou développement commercial appréciée.

### Compétences relationnelles

- Orientation résultats et goût du challenge commercial.
- Aisance relationnelle et capacité à représenter la Fédération dans des échanges commerciaux.
- Sens de l'écoute et capacité à comprendre les enjeux RSE et handicap des interlocuteurs.

## QUALITÉS PERSONNELLES

---

- Dynamisme, persévérance et appétence pour la prospection et le développement commercial.
- Rigueur dans le suivi des actions et le respect des délais.
- Sens de l'organisation et des priorités.
- Curiosité et intérêt sincère pour la cause du handicap et le sport.
- Proactivité et force de proposition.

## PROFIL RECHERCHÉ

---

- Étudiant(e) en Bac+4/5 minimum – Grande école de commerce, Master spécialisé en commerce, développement commercial ou fundraising.
- Profil orienté résultats, avec une aisance relationnelle et téléphonique avérée.
- Intérêt pour le secteur sportif, le handisport et les enjeux de l'inclusion du handicap.
- Une première expérience (stage, association, entreprise) en développement commercial ou en collecte de fonds est appréciée.
- Prise de poste : Septembre 2026 – Lancement du recrutement : Juin 2026.

## CONDITIONS D'EXERCICE

---

- Lieu de travail : Siège de la Fédération Française Handisport, Paris.
- Contrat d'alternance (apprentissage ou professionnalisation) – temps plein.
- Déplacements ponctuels à prévoir (événements fédéraux, rendez-vous prospects).
- Rémunération selon la législation en vigueur sur les contrats d'alternance.

## CANDIDATURES

---

**Merci d'adresser avant le 15 juin 2026**, vos CV, lettre de motivation, recommandations ainsi que tout complément que vous jugerez pertinent, par e-mail à : [recrutement@handisport.org](mailto:recrutement@handisport.org)

Merci de préciser en objet : Alternance Développement Commercial & Dons

*Fidèle à ses valeurs d'inclusion, d'autonomie et d'accomplissement, la Fédération Française Handisport est engagée pour l'égalité des chances et la diversité. Tous les talents sont les bienvenus, sans distinction de parcours, de genre, d'âge, d'origine, d'orientation ou de situation de handicap. Des adaptations de poste peuvent être étudiées pour accueillir au mieux chaque collaborateur.*