



MÉTIERS DU MARKETING, DÉVELOPPEMENT ET COMMERCIAL (H/F)

Marketing

Autres intitulés du métier : Chargé / responsable de marketing, de développement commercial, événementiel, partenariats, etc.

Famille de métier : Marketing, développement et commercial

Les métiers du marketing, de la communication et de l'événementiel promeuvent l'image du golf, développent sa fréquentation et mettent en œuvre les actions commerciales et événementielles destinées aux différentes clientèles.

Ils assurent la déclinaison opérationnelle de la stratégie globale définie et pilotée par le directeur du golf.

Dans le secteur du golf, ces fonctions sont historiquement intégrées à d'autres métiers (direction, accueil, administration) et rarement exercées par des postes exclusivement dédiés. Toutefois, l'évolution des pratiques de consommation, la concurrence entre loisirs, la digitalisation et les enjeux de fidélisation conduisent à une structuration progressive de ces fonctions, en particulier dans les structures de taille moyenne à grande.

Légende – lecture de la fiche :

Les éléments grisés et marqués d'un astérisque (*) désignent les activités et compétences périphériques, variables selon la structure.

Activités principales :

- Contribue à la mise en œuvre de la stratégie de développement du golf, en lien avec la direction.
- Met en œuvre des actions commerciales et promotionnelles adaptées aux différentes clientèles.
- Développe les ventes des prestations du golf (green-fees, abonnements, cours, événements, Proshop).
- Gère et anime la relation client (fidélisation, offres, partenariats, suivi des contacts).
- Analyse le marché, la fréquentation et les profils clients pour identifier les leviers de développement.
- Assure la communication externe du golf (supports, site internet, newsletters).
- Anime les réseaux sociaux du golf : création de contenus, gestion des publications, interaction avec la communauté en ligne et suivi de la e-réputation.
- Promeut les événements sportifs, d'entreprise et grand public organisés sur le site.

- Développe et suit les partenariats locaux, institutionnels ou commerciaux.

Spécificités :

Les missions de ces métiers varient selon les types et tailles de structure :

- Dans les structures de plus petite taille, ces missions sont souvent exercées de manière transversale, en complément des fonctions de direction, d'accueil ou d'administration.
- Dans les golfs-resorts, les structures multisites ou les golfs disposant d'une activité événementielle et commerciale significative, il existe des postes dédiés.

Compétences clés :

Marketing et communication opérationnelle :

- Concevoir et déployer des actions marketing multicanales
- Produire et diffuser des contenus de communication (newsletters, supports promotionnels)
- Animer et mettre à jour les supports digitaux du golf (site internet, plateformes de réservation)
- Mesurer l'efficacité des actions menées à l'aide d'indicateurs de suivi et ajuster en fonction des résultats

Outils numériques et pilotage de l'activité :

- Utiliser les outils CRM, d'e-mailing et de communication digitale
- Exploiter les données clients pour le suivi commercial et la fidélisation
- Suivre le budget marketing et événementiel et analyser le retour sur investissement

Animation des réseaux sociaux et e-réputation :

- Élaborer et mettre en œuvre une stratégie de contenu pour les réseaux sociaux du golf
- Créer, planifier et publier des contenus engageants (photos, vidéos, stories, événements)
- Animer la communauté en ligne, répondre aux commentaires et messages
- Suivre la e-réputation du golf et gérer les avis clients en ligne

Développement commercial et partenariats :

- Prospector des clientèles et partenaires (B2B et B2C)
- Élaborer des offres commerciales adaptées (packages, devis, contrats)
- Développer des partenariats locaux, institutionnels ou commerciaux
- Négocier les conditions commerciales et assurer le suivi de la relation client

Événementiel *

- Organiser et coordonner des événements sportifs, professionnels ou grand public
- Planifier la logistique et coordonner les prestataires et les services internes
- Assurer le suivi opérationnel des événements et réaliser les bilans

Savoir-être professionnels :

- Faire preuve de créativité et d'inventivité
- Faire preuve de rigueur et de précision
- Faire preuve de curiosité et de veille permanente sur les tendances
- Prendre des initiatives et être force de proposition
- S'adapter aux changements et aux évolutions du marché
- Travailler en collaboration avec des interlocuteurs variés (direction, accueil, terrain, prestataires)

Savoirs :

- Connaître les principes du marketing et de la communication, notamment dans le champ des loisirs et du sport
- Connaître le marché golfique, ses offres, sa saisonnalité, ses publics et ses modes de consommation
- Maîtriser les fondamentaux du marketing digital et des réseaux sociaux (algorithmes, formats, bonnes pratiques)
- Connaître les principes de la relation commerciale et du cycle de vente
- Utiliser les indicateurs de suivi de l'activité marketing et commerciale
- Connaître les bases de l'événementiel sportif et les usages liés aux relations partenaires et sponsors

Compétences prospectives :

- Concevoir et piloter des stratégies d'acquisition multicanales (digital, partenariats, événements)
- Exploiter les données clients (CRM, segmentation) pour personnaliser les actions
- Créer des contenus et animer la communication digitale (y compris avec l'IA)
- Organiser des événements générateurs de revenus et de notoriété
- Développer de nouveaux publics et contribuer à la démocratisation du golf

Environnement de travail :

- Activité majoritairement en bureau, avec présence terrain lors des événements
- Possibilité de télétravail
- Interactions permanentes avec l'accueil, la direction et les prestataires externes
- Horaires variables selon les actions commerciales et événements
- Travail fortement lié à la saisonnalité de l'activité golfique

Voie d'accès à l'emploi :

Expérience requise :

Aucune expérience spécifique n'est strictement exigée. Une première expérience en marketing, communication digitale ou événementiel est un atout.

Diplômes, Formations :

Des formations de niveau Bac+2 à Bac+5 dans les domaines du marketing, de la communication digitale ou du développement commercial sont appréciées pour exercer ces métiers.

Formations appréciées :

- BUT Techniques de commercialisation
- Licence professionnelle mention Métiers du marketing opérationnel
- Licence professionnelle mention Management des activités commerciales
- Licence professionnelle mention Métiers de la communication
- Master Marketing et communication
- Master Marketing digital

Formations obligatoires :

Aucune formation obligatoire n'est exigée.

Tag : #Réseaux sociaux #Transition numérique

Métiers passerelles :

Il existe des passerelles potentielles vers les métiers de responsable d'accueil, directeur adjoint, ou directeur de golf.

A consulter :

- Chargé de marketing digital / Code ROME : M1718

<https://candidat.francetravail.fr/metierscope/fiche-metier/M1718/charge-chargee-de-marketing-digital>

- Chargé de communication / Code ROME : E1112

<https://candidat.francetravail.fr/metierscope/fiche-metier/E1112/charge-chargee-de-communication>

Les fiches ROME citées correspondent à des référentiels métiers génériques. Elles ne sont pas spécifiques au secteur du golf, mais décrivent des compétences et activités transposables aux métiers exercés dans les structures golfiques.