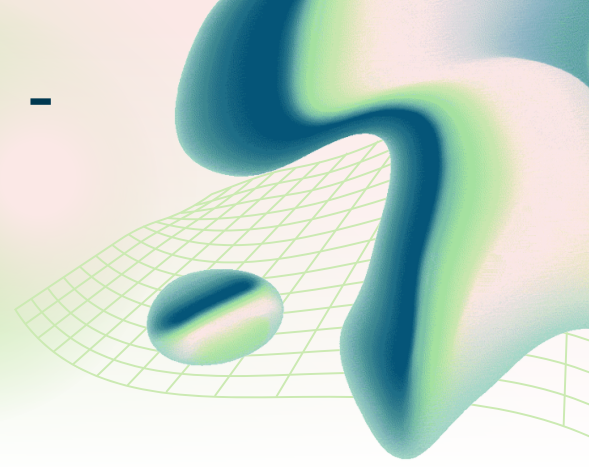


LETTRE DE MOTIVATION - COMMERCIAL / MANAGEMENT GOLF

Gabriel Buissart



Madame, Monsieur,

À 22 ans, je termine actuellement mon Bachelor Sales & Négociation à Euridis Business School et je prépare ma rentrée 2026 en Master en alternance. Mon projet professionnel étant entièrement tourné vers le secteur du golf, je vous adresse ma candidature spontanée pour intégrer votre équipe pendant les deux prochaines années.

Mon parcours combine trois années d'alternance commerciale B2B — prospection, négociation, structuration de partenariats notamment avec l'agroalimentaire et l'hôtellerie-restauration — et une formation académique solide en vente. Je suis à l'aise sur l'ensemble du cycle commercial, du premier contact à la signature, face à des décideurs exigeants. Cette compétence se transpose directement à la commercialisation d'abonnements, d'événements d'entreprise et de séminaires golf.

Joueur licencié au Golf de Lille Métropole, je pratique 4 à 5 fois par semaine avec un suivi d'enseignant professionnel. Cette pratique intensive structure mon quotidien et oriente l'ensemble de mes choix professionnels. Travailler dans le golf est un choix mûrement réfléchi, pas un opportunisme : je connais le parcours, je parle naturellement le langage des membres et des prospects, et je m'inscris dans une trajectoire longue dans la filière.

Ce que je peux concrètement apporter à votre structure : une force commerciale immédiatement opérationnelle sur le développement membres et le B2B séminaires/entreprises, une crédibilité immédiate auprès de la clientèle golfique grâce à ma pratique, un projet professionnel aligné avec votre activité (mon objectif est d'évoluer dans le golf vers un poste de direction d'exploitation à moyen terme) et l'engagement d'un alternant déjà rodé sur trois années de terrain.

Mon Master combinera commerce et exposition opérationnelle. Je suis ouvert à toute mission qui me permette de produire une valeur commerciale tangible tout en me formant auprès de votre équipe de direction : développement commercial, séminaires entreprises, adjoint de direction ou chargé de mission.

Je reste à votre disposition pour échanger sur votre actualité et vos besoins, en visioconférence ou directement au sein de votre établissement.

Dans l'attente de votre retour,

Cordialement,

Gabriel Buissart

Synthèse du profil

Formation :

- Bachelor Vente et Négociation B2B - Euridis Business School (en cours)
- Master en alternance - Rentrée 2026

Expérience Commerciale :

- 3 ans en alternance
 - Polar Energies : Prospection, partenariats stratégiques B2B (agroalimentaire, hôtellerie-restauration)
 - NCS : Cold calling, prospection téléphonique

Compétences Clés :

- Tempérament commercial affirmé
- À l'aise avec dirigeants et décideurs
- Maîtrise prospection terrain et téléphonique
- Joueur licencié - pratique 4-5x/semaine
- Engagement long terme secteur golf