

BUSINESS DEVELOPER WINE DAYS

EXCURSIONS DANS LES VIGNOBLES

Juillet 2021 – 6 mois



Wine Passport est la référence des voyages et événements œnologiques. Nous proposons aux particuliers et aux entreprises, une gamme de séjours et animations sur-mesure dans les plus belles régions viticoles françaises et mondiales. Un concept dans l'air du temps qui comble tous les aficionados du vin et amoureux de la gastronomie !

Nous cherchons aujourd'hui notre **Business Developer Chargé(e) de produit Wine Days** pour rejoindre l'aventure ! Soyez au cœur du développement d'une gamme de produits en plein boom, participez à son évolution, et devenez l'acteur d'un plan d'expansion ambitieux.

MISSIONS

Les missions seront multiples et variées, en évolution avec la prise d'initiative et le profil du stagiaire.

- ✓ Gestion de la logistique quotidienne des wine tours et Organisation du planning
- ✓ Suivi clients, gestion et optimisation des réservations
- ✓ Suivi, mise à jour des outils de pilotage commercial, et établir des prévisions de ventes
- ✓ Augmenter et assurer les marges commerciales objectivées, trouver les levier de croissance
- ✓ Interface avec les domaines viticoles nos partenaires, nos guides et nos distributeurs
- ✓ Suivi des relations distributeurs et Développement de nouveaux relais de distribution
- ✓ Construction de nouvelles offres (nouvelles destinations, nouveaux contenus)
- ✓ Sélection et Négociation fournisseurs
- ✓ Faire évoluer la stratégie marketing et commerciale (gestion des prix, des promotions, ..)
- ✓ Mise à jour des tableaux de bord de suivi d'activité et reporting
- ✓ Veille stratégique et concurrentielle sur le marché de l'oenotourisme
- ✓ Augmenter la visibilité du site web pour optimiser les ventes en direct
- ✓ Optimisation du trafic et assurer la visibilité des marques : Contribution à la rédaction du contenu du site, d'articles en lien avec l'oenotourisme, l'œnologie.
- ✓ Community management : Planifier et animer les réseaux sociaux

PROFIL

- Formation et/ou expérience business developer / commercial / tourisme
- Entrepreneur dans l'âme, attiré(e) par l'ambiance startup: flexibilité, dynamisme, initiatives, responsabilités, autonomie, créativité
- Résistance au stress
- Idéalement en année de césure ou en stage de fin d'étude (potentielle embauche à l'issue du stage)
- Passionné(e) par le vin et un attrait particulier pour le voyage
- Anglais courant obligatoire. Espagnol, Italien, Portugais, Chinois, Russe, sont un plus !
- Bon rédactionnel

POURQUOI WINE PASSPORT ?

- Découverte de l'environnement start-up et des challenges de l'entrepreneuriat
- Place libre à la créativité et développement de votre autonomie
- Conduite d'une relation client de A à Z
- L'envie de se dépasser
- Une vision à 360° sur un business en pleine croissance
- Un bel esprit d'équipe avec une ambiance jeune et dynamique

Pour candidater, faites parvenir vos CV + LM à rh@winepassport.fr