



La Tour du Valat recrute

Un.e Alternant.e Chargé.e de développement Commercial et Marketing (Contrat d'apprentissage)

La Tour du Valat est un institut de recherche scientifique pour la conservation des zones humides méditerranéennes basé en Camargue, (France), sous le statut de fondation privée reconnue d'utilité publique. Fondée en 1954 par Luc Hoffmann, l'institut a depuis lors développé son activité de recherche avec un souci constant : mieux comprendre ces milieux - les zones humides sont l'écosystème le plus prodigue et le plus menacé de la planète - pour mieux les gérer. Convaincue que les zones humides méditerranéennes ne pourront être préservées que si activités humaines et protection du patrimoine naturel vont de pair, la Tour du Valat développe depuis de nombreuses années des programmes de recherche et de gestion intégrée qui favorisent les échanges entre usagers et scientifiques, mobilise une communauté d'acteurs et promeut les bénéfices des zones humides auprès des décideurs.

Pour plus d'informations : <https://tourduvalat.org/>

La Tour du Valat recrute un.e Alternant.e Chargé.e de Développement Commercial et Marketing en Contrat d'apprentissage

Contexte du poste :

Dans le cadre du développement de notre offre commerciale, nous recherchons un.e Alternant.e Chargé.e de développement Commercial et Marketing motivé.e et passionné.e par l'agriculture biologique et le commerce éthique, pour renforcer notre équipe et contribuer activement à la commercialisation de nos vins et autres produits issus de notre ferme agro-écologique du Petit Saint-Jean.

Missions

Sous la supervision de Monsieur BECK Nicolas, Chef de projet, vous participerez activement à la dynamisation de nos ventes et au développement de notre portefeuille clients. Vos missions seront les suivantes :

Missions principales :

Développement commercial :

- Développement des ventes,
- Prospection de nouveaux clients locaux (cavistes, restaurateurs, épicerie fines et/ou bio, AMAP, entreprises...) sur les marchés B2B et B2C,
- Identification de nouvelles opportunités de distribution,
- Participation à l'élaboration et à la mise en œuvre d'une stratégie commerciale adaptée.

Relation client et suivi commercial :

- Gestion des commandes et suivi des clients (base de données clients, mailling, ...),
- Suivi des commandes, émission des devis et facturation,
- Suivi et gestion des stocks,

- Relances clients et suivi des dossiers.

Evènementiel :

- Aide logistique lors de l'organisation d'évènements internes (portes ouvertes, Ferme en ferme, dégustations des cuvées, etc.) et externes (foires)
- Aide logistique lors de l'organisation de réceptions pour les clients

Analyse et reporting :

- Suivi des ventes et analyse des performances commerciales,
- Mise en œuvre d'indicateurs,
- Veille concurrentielle, tarifaire et analyse des tendances du marché du bio,
- Polyvalence sur diverses tâches liées à l'organisation et à l'amélioration des process.

Missions secondaires :

- Aide logistique sur le domaine
- Organisation de chantier collectif sur le domaine,
- Appuis pour le développement aux filières de transformation des divers produits de la ferme
- Soutien aux actions de communication (newsletter, distribution de flyers etc.).

Profil et compétences générales

Indispensables :

- Préparation d'un diplôme de niveau Bac+2 à Bac+4 en Commerce,
- Connaissance des techniques de vente,
- Maîtrise des outils type CRM et des outils de communication,
- Bonne capacité organisationnelle et autonomie,
- Sens du contact et aisance relationnelle,
- Capacité à travailler en équipe interne et avec des parties prenantes externes,
- Excellentes capacités en français (lu, parlé et écrit),
- À l'aise avec les chiffres et la gestion administrative,

Constitueraient des atouts :

- Fort intérêt et familiarisé pour les produits viticoles et autres produits issus de l'agriculture biologique,
- Fort attrait pour l'agro-écologie, l'environnement, les valeurs sociales et solidaires,
- Connaissances des techniques marketing,

Encadrement

Le/l'alternant.e sera intégré.e au sein du projet « Ferme agro-écologique du Petit Saint-Jean » et placé.e sous la supervision de Nicolas BECK, Chef de projet Petit Saint-Jean à la Tour du Valat.

Aspects pratiques

Contrat d'apprentissage, d'une durée de 12 mois.

Rémunération : Selon grille des contrats d'apprentissage.

Temps de travail : 35 heures par semaine.

Lieu de travail : Ferme agro-écologique du Petit Saint-Jean, 30220 Saint Laurent d'Aigouze et Tour du Valat, Le Sambuc, 13200 Arles, France.

Voiture mise à disposition pour les déplacements entre les lieux de travail et les déplacements professionnels.

Date de début : prise de poste en septembre 2025.

Avantages :

- Congés payés : 32 jours ouvrés annuels,
- Mutuelle collective avec bon niveau de couverture prise en charge à 50% par l'employeur,
- Prise en charge de l'abonnement transports en commun (et vélo) à hauteur de 50%. Navette mise à disposition pour le trajet Le Sambuc-Tour du Valat,
- Repas fait maison (en privilégiant les ingrédients bio et locaux) à la cantine, pris en charge à 70% par l'employeur,
- Hébergement possible sur site (sous condition de disponibilité) en chambre partagée (2 lits) avec un loyer de 66,70 euros par mois,
- Cadre de travail unique au cœur de la Camargue.

Comment postuler :

Envoi des candidatures par courriel à : « recrutement@tourduvalat.org »

(Référence à indiquer : «TdV 2025 « *Alternant.e Chargé.e de développement Commercial et Marketing* », « *Nom candidat* ») avant le 30/06/2025, comportant :

- Une lettre de motivation
- Un curriculum vitae
- Deux contacts de référents (facultatif)

Les candidat.e.s présélectionné.e.s seront convoqué.e.s pour un premier entretien téléphonique suivi selon processus de sélection par un second entretien sur le site de la Tour du Valat.

Pour toute question sur le processus de soumission de candidatures, merci de vous adresser à : recrutement@tourduvalat.org