



Stage Marketing Gestion de projets

Poste : Assistant(e) gestion de projets marketing

Mission de stage 6 mois minimum :

- Gestion de projets marketing opérationnels au sein de la première marque de Vins, Crémants et Eaux-de-Vie d'Alsace dont les plans de lancement terrain des innovations et les plans d'activation business des différents réseaux (GD, CHR, boutiques, export) et l'optimisation du fichier clients particuliers et le développement d'un programme de CRM performant.
- Avoir une vision 360° du marketing et mener à bien les projets inscrits au business plan puis évaluer : analyser qualitativement et quantitativement les retombées, retours et résultats de chaque projet.
- Participation à la vie du service marketing-communication

Profil : Ecole de commerce (niveau Bachelor)

Rigueur, organisation et responsabilisation pour la gestion de projets
Ecoute et souci du résultat et de la satisfaction clients au sens large
Aisance rédactionnelle
Grammaire et orthographe irréprochables

Détails mission

E-BUSINESS

1. Conception d'un nouveau programme de CRM BtoC pour la marque Wolfberger
 - a. Optimisation de la base de données clients (qualification, nettoyage, ...)
 - b. Analyse historique achats et segmentation de la clientèle
 - c. Benchmark sur les services CRM en pointe et les prestataires de référence
 - d. Recommandation du programme (ciblage clientèle, fonctionnalités)
 - e. Elaboration et mise en place
2. Gestion de la partie opérationnelle des mailings actuels
 - a. Suivi impression
 - b. routage des mailings postaux
 - c. Bilan de l'action
3. Rédaction newsletters BtoC et suivi des indicateurs de performances
4. Optimisation fichier fidèles et prospection CHR : pour diffuser programme, action
5. Veille sites e-commerce

GESTION DES PROJETS d'ACTIVATION TERRAIN

1. Mise en place des plans de lancement des nouveaux produits pour les différents réseaux (GD, CHR, Boutiques, export)
 - a. Ecoute et appropriation des besoins commerciaux,

- b. Suivi développements PLV, objets ou supports avec agences et interfaces achats
 - c. Mise en place terrain
 - d. Bilan des actions et enseignements
2. Mise en place des plans d'activation business dans les différents réseaux
- a. / b. / c. idem ci-dessus
 - d. Suivi stocks PLV et objets pubs et réassort
3. Participation à l'organisation des événements clients (ex : soirée CHR)
4. Soutien au quotidien sur les demandes des commerciaux :
- Envoi de photos
 - Shooting photos « maison » mise en scène, décor, ambiance
 - Retouches produits : millésime, détournage
 - Mise à jour et adaptation fiches produits : gamme distillerie gastro, bouche
 - Relectures BâT, carnets de dégustation, textes, AP

Candidatures (CV et lettre de motivation) à transmettre à Julie MERCIER, Chargée RH, par mail :
j.mercier@wolfberger.com