

## OFFRE DE STAGE niveau BTS – Licence PRO

Marketing et analyses des ventes pour dynamiser les ventes de vins du domaine de l'INRAE Grand Est - Colmar

### Description du stage

#### Contexte

L'Unité d'Expérimentation Agronomique et Viticole du centre INRAE Grand Est – Colmar gère un domaine viticole d'environ 12 ha. Si une partie du vin est vendu en vrac, l'autre partie est commercialisée en bouteilles (environ 30 000 bouteilles vendues annuellement), auprès d'une clientèle assez peu diversifiée (majoritairement des clients de l'INRAE national). Nos activités nous permettent d'afficher une large gamme de vins AOC Alsace, Crémant et même Grand Cru. Cette activité commerciale participe très significativement au financement des charges de fonctionnement de l'unité et contribue à l'affichage de nos savoir-faire.

Malgré nos efforts pour améliorer la qualité de nos vins, notamment en terme de démarche environnementale (limitation des intrants, obtention du certificat Haute Valeur Environnementale), nous constatons une érosion progressive de nos ventes, principalement du fait d'une absence de prospection commerciale.

#### Objectifs du stage

Le stagiaire appuiera le Maître de Chai dans sa politique commerciale et proposera des outils (analyses des ventes, enquête..) et des réalisations (prospections, fichier client, argumentaires de vente...) pour développer les ventes.

#### Activités du stagiaire :

- Analyse et mise à jour du fichier clients et prescripteurs (commandes groupées)
- Prospections
- Analyse des ventes (10 années) et création d'un outil de revue annuelle (tableau de bord)
- Réalisation d'une enquête auprès de nos clients afin d'améliorer nos ventes et de faire connaître notre politique environnementale (limitation des phytosanitaires, nouvelles variétés résistantes)
- Participation à la rédaction d'argumentaires et de commentaires de vente, de publicités (site internet, bon de commande, tracts...)
- Participation à l'organisation de dégustations
- Participation au choix de nouvelles étiquettes ; travail éventuel sur la création de contre-étiquettes
- Préparation de commandes

#### Profil recherché

- Formations technico-commerciales, force de vente, marketing du vin (Licence Pro, BTS technico-commercial)
- Connaissances en techniques de ventes et de prospection exigée
- Connaissances œnologiques appliquées à la vente et à la présentation des vins exigées
- Dynamisme, rigueur, capacités d'initiatives, qualités relationnelles exigés



## Calendrier

Durée 2-3 mois ou plus selon profil.

## Lieu de travail et encadrement

INRAE Grand Est – Colmar, Unité d'Expérimentation Agronomique et Viticole

## Indemnité et aspects pratiques

Indemnité : environ 550€/mois (si durée supérieure à 2 mois)

Accès possible au restaurant de l'INRA. Possibilité de logement sur place selon disponibilité.

## Contacts

Grégory LEMARQUIS :

[gregory.lemarquis@inrae.fr](mailto:gregory.lemarquis@inrae.fr)

03 89 22 49 32

Lionel LEY :

[lionel.ley@inrae.fr](mailto:lionel.ley@inrae.fr)

03 89 22 49 18 – 06 08 97 31 87

**Envoyer lettre de motivation et CV par courrier électronique**