

Proposition de mission en alternance

MARKETING & DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

L'Entreprise :

EDITIONS DAUVERS

Maison d'édition B2B créée en 2003 par Olivier Dauvers

L'entreprise est spécialisée dans le commerce et la consommation avec une expertise unanimement reconnue.

Elle édite une veille mensuelle de référence (Vigie Grande Conso), des ouvrages et guides spécialisés (Tranches de vie commerciale, Store Chart, Mieux piloter sa relation client...), des études sur des thèmes comme la promotion, les prix ou le drive, ainsi qu'un journal grand public sur les prix et la conso à Rennes. Outre la tenue quotidienne de son blog (olivierdauvers.fr), véritable mine d'informations du secteur, Olivier Dauvers donne une soixantaine de conférences par an.

Chiffre d'affaires 2013 : 970 000 euros

Effectif : 3 associés et 1 salarié

La Mission :

Définir et mettre en œuvre la stratégie Marketing et Développement Commercial des produits B2B de l'entreprise

MARKETING

- Redéfinir les cibles clients
- Analyser et optimiser les base de données clients existantes
- Bâtir une stratégie publi-promotionnelle (analyse et optimisation des canaux et outils existants, voire création de nouveaux)
- Planifier et mettre en place des actions publi-promo

DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

- Participer à l'amélioration de la stratégie commerciale
- Identifier les opportunités de développement et en proposer de nouvelles
- Proposer un plan de prospection et prendre part à sa réalisation et son suivi
- Elaborer un plan d'actions commerciale et le mettre en œuvre

Le Stagiaire :

Autonome, imaginatif et force de proposition

Ayant une affinité pour le commerce et la conso

Lieu :

Rennes

Durée / Période : Longue durée en alternance / Période selon disponibilité du candidat

Indemnités :

A définir

Contact :

Jean-Philippe GALLET, jean-philippe.gallet@editionsdauvers.fr, 06 76 25 01 16

Florence Taillefer, florence.taillefer@editionsdauvers.fr, 06 63 60 83 92