

Alternance — Chargé de Développement Commercial & Marketing (Bac+3 à Bac+5)

 Lieu : Labège (proche Toulouse)

 Début souhaité : Septembre 2025

 Niveau : Bac+3 à Bac+5 — École de commerce ou marketing

 Contrat : Alternance (apprentissage)

 Secteur : Conseil et stratégie en marketing B2B

À propos de Vizion

Vizion est un cabinet de conseil en marketing spécialisé dans le B2B — même si on travaille aussi avec quelques clients en B2C.

On accompagne tout type d'entreprise : startups, PME, réseaux de franchise, cabinets de conseil, groupes structurés... pour les aider à vendre mieux, en structurant leur positionnement, leur discours, leurs outils commerciaux et leurs actions marketing.

Vizion a été fondé par Lucas & Hugo, deux passionnés de stratégie, de marketing et de croissance. On est jeunes, ambitieux, exigeants, et on veut bâtir un cabinet de référence en France. Nous sommes installés à Labège, à deux pas de Toulouse, dans des bureaux partagés avec d'autres entrepreneurs (et une bonne machine à café).

Pourquoi ce poste est différent ?

Ce poste est notre tout premier vrai recrutement.

Tu ne rejoins pas une équipe "déjà faite" : tu vas contribuer à écrire son histoire. Tu travailleras en direct avec les deux fondateurs, au cœur du développement de Vizion. Tu seras managé par Lucas, fondateur et consultant senior, qui t'accompagnera semaine après semaine pour t'aider à monter en compétences, te donner du feedback et t'intégrer aux décisions.

Ici, tu ne feras pas de TikToks. Tu vas monter en compétences sur la vraie stratégie marketing — celle qui fait vendre, qui structure des boîtes et qui est activement recherchée sur le marché.

Ce n'est pas un poste de "community management" classique, ni une simple gestion de contenus. Tu vas travailler sur le fond, avec une vraie logique business et des objectifs concrets.

Tes missions

En tant que première recrue, tu es un élément clé de la vie de l'agence. Tu travailleras sur 3 grands axes :

1. Développement commercial & prospection

- Recherche et qualification de prospects (scraping, LinkedIn, emailing)
- Création et gestion de séquences d'outbound (LinkedIn, mails, nurturing)
- Prospection téléphonique (cold call)
- Représentation de la marque lors d'événements business

2. Marketing digital & contenus

- Rédaction de contenus : posts LinkedIn, articles SEO
- Gestion et mise à jour de sites Web (Webflow, Notion)
- Création de landing pages
- Conception d'actifs marketing pour les clients (sales decks, témoignages, contenus d'aide à la vente)

3. Coordination & gestion

- Suivi des campagnes en cours (ads, mailing, contenus...)
- Coordination avec les prestas externes (freelances, designers, vidéastes...)
- Participation à des audits marketing
- Reporting et recommandations stratégiques

Profil recherché

On ne cherche pas un profil parfait, mais une personne avec de la curiosité, de l'autonomie, de l'envie. Tu vas apprendre énormément, mais tu dois déjà avoir un minimum de bases et surtout une grosse capacité à te débrouiller.

Ta personnalité comptera autant que tes compétences. On cherche quelqu'un qui aime comprendre, tester, structurer. Quelqu'un d'engagé, à l'aise pour proposer, corriger, et faire avancer les choses.

Ce qu'on attend de toi :

- Tu sais écrire vite et bien (et tu y prends du plaisir)
- Tu t'intéresses au marketing B2B, à la vente, à la stratégie
- Tu n'as pas peur d'appeler, d'échanger, de creuser des besoins avec des dirigeants de plus grosses entreprises
- Tu sais t'organiser, gérer plusieurs sujets, poser les bonnes questions
- Tu veux apprendre concrètement, pas juste faire acte de présence

Bonus appréciés :

- Tu connais Notion, Webflow, Canva, Airtable, Lemlist...
- Tu fais de la veille en Marketing et ou vente
- Tu as déjà lancé un projet perso (compte social, newsletter, side hustle...)

Ce que tu vas apprendre (vraiment)

- Structurer une stratégie Go-To-Market de A à Z
- Construire un pitch et des assets commerciaux convaincants
- Mettre en place des tunnels de conversion inbound + outbound
- Mener des campagnes de prospection multicanal
- Gérer un portefeuille de clients en mode cabinet de conseil

Ce qu'on t'offre

- Une vraie place dans l'équipe, au contact direct des fondateurs
- Un environnement de travail exigeant mais bienveillant
- Une alternance structurante, avec des missions concrètes et variées
- Une montée en compétences rapide (avec suivi hebdo)
- Un bureau à Labège, entouré de profils entrepreneurs et startups

Pour postuler

Pas besoin d'une lettre de motivation bateau — on ne les lit pas, et tu ne devrais pas avoir à en écrire une.

Ce qu'on veut : **comprendre qui tu es et pourquoi tu postules ici**, sans que ça te prenne 2h.

👉 Envoie-nous :

- Ton **CV** et ton **profil LinkedIn**
- **Quelques lignes (vraies)** pour te présenter : ce que tu cherches, ce que tu veux apprendre ici, pourquoi toi ?
- Et **réponds à cette question (3 lignes max)** :
"Si tu rejoins Vizion, qu'est-ce que tu aimerais qu'on te laisse faire que t'as jamais pu faire ailleurs ?"

(PS : ne t'aide pas trop de ChatGPT... il ne sera pas là pendant l'entretien 😊)

👉 À envoyer à : **contact@by-vizion.com**