

Alternant(e) en Développement Commercial et Marketing

FREEDOM BOAT CLUB CAP D'AGDE



 **Lieu** : Cap d'Agde – Hérault (34)

 **Secteur d'activité** : Nautisme, Loisirs


 **Niveau** : Bachelor (Bac+3) ou Mastère (Bac+5)

 **Expérience requise** : 3 ans

 **Durée** : Fonction de la formation

 **Type de contrat** : Alternance

 **Encadrement** : Céline Bertin, Gérante du Club

 **Impératif** : avoir un logement à moins de 20 min du Cap d'Agde

L'ENTREPRISE

Freedom Boat Club, filiale du groupe Brunswick, est le plus ancien et le plus grand boat club du monde, avec plus de 400 sites répartis en Amérique du Nord, au Canada et maintenant en Europe. Ce concept a révolutionné le monde nautique et a rencontré un réel succès depuis plus de 35 ans. Aujourd'hui, Freedom Boat Club continue son développement en Europe ! Après Carnon et La Rochelle, le Club du Cap d'Agde a ouvert au Printemps 2021. Il y a donc beaucoup à bâtir ! L'occasion d'allier Traditions et Innovations !

LE CONCEPT

La navigation par abonnement. Le Club possède une flotte de bateaux qu'il met à disposition pour ses membres. Le Club entretient, prépare et nettoie les bateaux. Le membre adhère et rejoint le club. Il bénéficie d'un accompagnement à la navigation, participe aux événements et profite des plaisirs de la plaisance, sans aucune contrainte liée à la propriété.

OBJECTIFS DU POSTE :

L'alternant(e) aura pour mission de contribuer au développement commercial et marketing du **Freedom Boat Club Cap d'Agde**, en participant activement à l'acquisition de nouveaux membres, à l'amélioration de la relation client et à la promotion du club via différents canaux de communication. Il/elle jouera un rôle clé dans la mise en avant de l'offre du club et l'animation de la communauté de passionnés de nautisme.

Compétences recherchées :

Nous recherchons un(e) alternant(e) avec une combinaison de **compétences commerciales, marketing et relationnelles**, idéalement avec un attrait pour le secteur nautique et/ou touristique.

Compétences commerciales et relation client

- Techniques de prospection et de fidélisation
- Négociation et argumentation commerciale
- Sens du service et de l'expérience client

Compétences en marketing et communication

- Développement de la notoriété de la marque
- Gestion et animation des réseaux sociaux
- Création de contenus (vidéos, articles, posts réseaux sociaux, newsletters...)
- SEO et publicité digitale (Meta Ads, Google Ads)
- Participation à la conception et à la préparation des actions de marketing opérationnel

Compétences organisationnelles et gestion de projet

- Capacité à gérer plusieurs missions en parallèle
- Esprit d'initiative et autonomie
- Créativité et force de proposition
- Capacité d'adaptation à un environnement dynamique
- Esprit d'analyse et de synthèse

MISSIONS PRINCIPALES :

Voici les principales missions auxquelles l'alternant(e) pourra être confronté :

1. Développement commercial et prospection

- Identifier et contacter des prospects (particuliers, entreprises...)
- Recherche de partenariats stratégiques (commerces locaux et tourisme, entreprises)
- Assurer le suivi des prospects et des nouveaux membres
- Participer aux actions commerciales et aux campagnes de promotion

2. Marketing et communication digitale

- Développer la communication et la notoriété de la marque
- Créer des contenus engageants : vidéos, témoignages de membres, articles réseaux sociaux
- Mettre en place des campagnes publicitaires
- Gérer les réseaux sociaux et animer la communauté en ligne

3. Relation client et fidélisation

- Participer à l'accueil des membres et à leur accompagnement sur les quais
- Gérer les retours d'expérience et proposer des améliorations
- Concevoir et animer des actions de fidélisation
- Assurer un suivi personnalisé des membres et prospects

4. Organisation et animation d'événements

- Aider à la mise en place des événements du club (sorties en mer, pêche, rencontres entre membres...)
- Coordonner la logistique événementielle et assurer la communication autour des événements
- Rechercher des sponsors et partenaires pour dynamiser les événements
- Participer aux événements

5. Création de supports de communication

- Concevoir des visuels pour les réseaux sociaux et supports promotionnels
- Rédiger et envoyer des newsletters attractives aux membres et prospects
- Mettre en place des campagnes d'emailing ciblées

6. Veille stratégique et analyse du marché

- Étudier la concurrence locale et identifier des opportunités de développement
- Analyser les retours des membres et prospects pour adapter les offres du club
- Suivre les tendances du secteur nautique et des loisirs pour proposer des innovations

7. Participation au fonctionnement du Club

- Apporter un soutien aux équipes dans l'organisation quotidienne du club (départ et retour bateaux, gestion technique...)
- Participer aux réunions internes et contribuer à l'amélioration des processus
- Assister à la gestion logistique et administrative du club

CANDIDATURE

Vous êtes passionné(e) par le nautisme ou le sport, le marketing et le développement commercial ?

Vous êtes entrepreneur et impliqué(e), vous avez le goût du challenge et souhaitez évoluer dans une entreprise à l'esprit start-up ?

Vous êtes sportif(ve) et voulez découvrir la richesse du secteur du nautisme ?


Vous souhaitez rejoindre une équipe de passionnés, dans une ambiance familiale et bienveillante ?

Vous voulez vous éclater et contribuer activement au développement d'un concept innovant ?

Alors rejoignez une entreprise dynamique et contribuez au développement du premier club nautique en mode abonnement au Cap d'Agde !

 **Envoyez votre CV et lettre de motivation à :**

 capdagde@freedomboatclub.fr

 07.80.93.97.22

 **Début souhaité : Juillet**