

## 1 Description de l'entreprise

AVE GESTION SRL est une société qui conçoit, achète, développe, exploite et puis revend des webshops B2C et B2B. Une activité de trading de nom de domaine est également exercée. Actuellement nous avons 4 webshops en portefeuille et nous regardons d'autres opportunités d'acquisition.

[www.maunakea.be](http://www.maunakea.be)

[www.topflacon.com](http://www.topflacon.com)

[www.nettoyer-la-maison.com](http://www.nettoyer-la-maison.com)

[www.dubateau.fr](http://www.dubateau.fr)



Nous grandissons rapidement et nous venons de déménager dans de nouveaux locaux proches de transport en commun pour cadrer avec nos ambitions.

Adresse: 205 rue Jules Lahaye à 1090 JETTE

Proximité transport en commun (gare et tram)

## 2 Mission de l'alternance

Vous exercerez le rôle de Junior E-commerce Manager

Le concept [www.dubateau.fr](http://www.dubateau.fr) a été racheté en août 2021. Fin 2022, un redesign complet du site a été réalisé. Depuis 2023, les prémices d'une stratégie de contenu ont été défini et implémenté. Cependant le concept n'a pas pu prendre sa pleine puissance dû à un manque de ressources et de priorités. Par ailleurs, l'activité étant saisonnière – mars à septembre – un travail de préparation hors saison est primordial pour donner la pleine puissance le moment voulu.

L'alternance consistera à développer la marque DuBateau sur le marché belge, français, allemand et néerlandais. Vous êtes responsable de son P&L.

Ce développement commercial se fera en OFFLINE et ONLINE sur 2 ans. Les bénéfices des premiers succès seront réinvestis dans le mix Marketing.

Ce développement commercial consistera en :

- Etude du marché et de son potentiel
- Définition des Buyer Persona
- Définition des Customer Journey
- Définition d'une Content Strategy

- Développement ONLINE des canaux indirect
  - Affiliation
  - Marketplace
- Développement ONLINE des stratégies d'acquisition
  - Ads
- Développement OFFLINE d'un réseau de ventes dans magasins spécialisés et capitaineries
- Action de Guerilla Marketing sur les lieux de présence des Buyer Persona
- Développement et suivi des tableaux de bord

Il s'agit d'un projet de 2 ans : les alternances de 1 année ne seront pas prises en compte.

Finalement la logistique sera abordée dans son aspect pratique au quotidien

### 3 Lien avec Master Thesis

Cette alternance est liée à une problématique master thesis : « La relance commerciale d'un concept B2C dans un marché de niche européen. Cas pratique : AVE GESTION SRL et sa marque DuBateau.

Toutefois, le sujet final devra être validé par les autorités académiques.

### 4 Notre offre

- Il s'agit d'un projet de 2 ans dans lequel tu peux démontrer tes capacités à gérer un projet de A à Z
- Nous t'accueillons dans un environnement dynamique dans lequel tu reçois des « vraies responsabilités » et les moyens de les exercer.
- Tu reçois un budget marketing mensuel pour mettre en place ta stratégie Marketing.
- Démarche 100% entrepreneuriale : si tes campagnes sont un succès, nous réinvestissons 100% des bénéfices
- Coaching et suivi régulier
- Te donner une première expérience de A à Z de l'e-commerce
- Tu passes tes certifications Google
- Les frais de transport sont 100% remboursés

### 5 Ton profil

- Bachelier en Marketing et désireux de réaliser une alternance dans le cadre du Master en Sales Management à HEC Liège
- Intérêt pour le digital et l'e-commerce en particulier
- Intérêt pour le monde du nautisme, de la plongée et des hobbies nautiques en général
- Les certifications Google sont un plus mais pas nécessaire
- Tu habites la région bruxelloise ou sa périphérie
- Nécessité de posséder une voiture à partir de 2024 pour la prospection commerciale

## 5.1 Hard skills

- Maîtrise des outils Office (Excel, PowerPoint, Word)
- La connaissance de WIZISHOP est un plus mais pas nécessaire
- La connaissance de MailChimp est un plus mais pas nécessaire
- La connaissance de CANVA est un plus mais pas nécessaire
- Connaissances linguistiques
  - Anglais : B1
  - Néerlandais : B1

## 5.2 Soft skills

- Autonome
- Dynamique
- Entrepreneur / commerçant
- Sens du client
- Esprit analytique

## 6 Procédure de sélection

Tu te retrouves dans ce profil ? La description de cette alternance te parle ?

Contacte-nous par email en nous faisant parvenir ton cv. Après un screening, nous organiserons une session TEAMS pour faire connaissance. Sur base de cette discussion, nous prenons décision et te donnons éventuellement un GO

A bientôt peut-être

Vincent NANNI  
[vincent@get-more.be](mailto:vincent@get-more.be)  
0471/222.749