



Offre de stage

Participer à l'amélioration de notre marketing opérationnel

La Chambre d'agriculture

La Chambre d'agriculture du Gard est un établissement public dirigé par les élus ; elle représente l'ensemble des acteurs du monde agricole et intervient :

- **Au service des agriculteurs.** Tout au long de la vie de leur exploitation, les agriculteurs ont besoin de faire évoluer leurs pratiques, sécuriser leur activité, avoir des perspectives... La Chambre d'agriculture propose des solutions en réponse aux situations très diverses qu'ils peuvent rencontrer au quotidien. Grâce à leur présence sur le territoire, les Chambres d'agriculture proposent des formations adaptées aux métiers et aux évolutions techniques, économiques et réglementaires.
- **Au service des collectivités.** Les ingénieurs-conseils de la Chambre d'agriculture accompagnent les collectivités et leur apportent des solutions globales et sur mesure aux enjeux des territoires : foncier, urbanisme, projets de territoire...

Dans le Gard, 45 membres élus pour 6 ans - issus des différents milieux professionnels relatifs à l'agriculture - forment une assemblée qui se réunit en Session plusieurs fois par an pour définir le projet agricole départemental, émettre des avis, voter des motions et arrêter le budget. Une partie des membres est élue pour siéger au Bureau. Cette équipe restreinte se réunit chaque mois pour suivre les actions des services et traiter des sujets d'actualité.

La Chambre d'agriculture du Gard compte 72 agents répartis en 8 pôles : productions végétales, viticulture, élevage, territoires, stratégie de l'entreprise, eau-hydraulique, veille et innovation, services généraux.

Notre stratégie marketing

Des agents au cœur de la stratégie

- Conseiller 360° - Avoir une approche globale de l'entreprise et être en capacité d'apporter une réponse quel que soit le besoin
- L'accueil comme point d'entrée primordial : être à l'écoute du besoin, apporter une réponse de premier niveau et savoir proposer notre offre de services
- Connaître l'ensemble de l'offre de services de la Chambre (et de ses partenaires)
- Contribuer à la stratégie marketing opérationnelle

Des outils adaptés, simples et efficaces

- Un catalogue produits : document interne qui présente les éléments pratiques de notre offre de services (quoi, quand, comment, par qui, à quel prix, ...)
- Des Cafés prestas : temps de focus sur des prestations (2 fois par mois, de 13h à 14h, autour d'un café, présentation par les agents de 3 prestations, espaces d'échanges conviviaux, découverte de ses collègues et de leur activité, ... Associer les partenaires (pour écouter et présenter)
- Un plan de commercialisation annuel (outil de planification)
- Un plan de commercialisation hebdomadaire (outil d'agilité), alimenté notamment par le Push Info : outil simple et rapide, il permet à chacun de faire remonter en temps réel les besoins de commercialisation

- Un outil de Gestion Relation Client ESSENTIEL ! (base de données performante et appropriation des fiches clients)

Une méthode structurante

- Suivi de l'expression des besoins
- Evolution de l'offre de services
- Mesure de la satisfaction des clients
- Communication interne régulière sur les objectifs et les résultats

Un réseau de prescripteurs

- Construire un réseau d'agriculteurs ambassadeurs
- Des partenaires prescripteurs avec une logique simple : apporter à nos ressortissants/clients une réponse à tous leurs besoins

Une réflexion sur les outils digitaux

- Solutions digitales type WhatsApp, Podcasts, vidéos, paiement dématérialisé

Objectifs du stage

Le stagiaire aura pour mission :

- Recenser nos pratiques marketing et les attentes du Codir
- Faire un benchmark auprès d'autres chambres d'agriculture
- Réaliser le diagnostic
- Faire des propositions afin de contribuer à l'amélioration de la stratégie marketing opérationnelle (dont marketing digital), et de sa mise en œuvre
- Mettre en place des modèles de podcasts et vidéos

Dans l'objectif global de gagner en efficacité, en facilitant la bonne communication de cette stratégie en interne et son appropriation par les salariés.

Durée, dates et lieu

3 à 6 mois, à partir de mars ou avril 2024 ; stage basé à la chambre d'agriculture du Gard à Nîmes, 1120 route de St Gilles

Niveau de formation - études

Master 1 ou Master 2

Commerce, marketing, marketing digital, agronomie orientation marketing – école ou université

Encadrement

Le stagiaire sera sous la responsabilité de

- Jean-Michel Gatto, Responsable qualité, gestion de relation client, jean-michel.gatto@gard.chambagri.fr / Aymeric Deglaire, Directeur Général

Gratification stagiaire

Selon le montant réglementaire : 4,35€ de l'heure de présence, base 35 heures par semaine.

Adresser CV et lettre de motivation à jean-michel.gatto@gard.chambagri.fr ; avant le 29 février 2024