

# ALTERNANT ATTACHE COMMERCIAL (H/F)

Rejoignez l'équipe d'un domaine de montagne unique au monde : SATA Group.

SATA Group est l'exploitant des domaines skiables de l'Alpe d'Huez, Les 2 Alpes et La Grave, trois stations de ski de renommée internationale à 45 minutes de Grenoble.

SATA Group recrute pour son site de l'Alpe d'Huez, un/une : **Apprenti attaché Commercial Contrat en alternance de 1 à 2 ans**

L'Alpe d'Huez, station de Tomorrowland Winter, du Festival de la Comédie et du Tour de France, élue meilleure station européenne 2019/2020, est une station en plein développement.

Un paradis pour les amateurs de glisse, de grands espaces, d'air pur, de sensations fortes, d'adrénaline et de balades contemplatives. Les skieurs du monde entier s'y retrouvent pour profiter de 250 kms de pistes sur 840 hectares accessibles au plus grand nombre de 1800 à 3300m d'altitude.

## Les Missions Principales

L'alternant(e) travaille au sein du service commercial en tant qu'Attaché(e) Commercial(e), en lien direct avec le responsable d'équipe. Il/elle contribue activement au développement de l'activité BtoB, en participant à la mise en œuvre des actions commerciales, notamment sur les supports de communication et les actions digitales :

- **Animation marketing BtoB & gestion de base de données**  
Mise en œuvre du plan d'actions : création de newsletters, flyers, campagnes ciblées, segmentation et activation de la base de données clients/prospects.
- **Communication digitale & contenu multicanal**  
Création de contenus pour les réseaux sociaux, newsletters, webinaires, campagnes emailing ; création de visuels adaptés aux différents canaux de communication en accord avec la charte graphique de l'entreprise et création/utilisations des visuels.
- **Reporting & analyse de la performance digitale**  
Suivi des KPIs (taux d'ouverture, clics, conversions), rapports d'analyse des actions digitales, recommandations d'optimisation. Suivi des bilans BtoB
- **Prospection & développement commercial digitalisé**  
Mise à jour et enrichissement du CRM, qualification des leads, relances commerciales (phoning et emailing), participation à la stratégie de conversion via les outils digitaux (automatisation, campagnes ciblées, tracking comportemental).
- **Événementiel & communication online/offline**  
Préparation de supports pour les workshops, salons, éductours (programmes, présentations, bilans digitaux)
- **Benchmark & veille stratégique digitale**  
Suivi des concurrents, tendances du marketing touristique et innovations digitales appliquées au BtoB.

## Le Profil Recherché

### Qualification :

- Idéalement en préparation de formation Bac +4/5 commercial BtoB, avec une première expérience dans un service commercial ;

### Savoir-faire :

- Sens de l'accueil et de la vente ;
- Rigueur et organisation ;
- Maîtrise des différents outils informatiques de bureautique et de création ;
- Maîtrise d'une langue étrangère indispensable

### Savoir-être :

- Dynamisme, bon relationnel, aisance à l'oral, travail en équipe.

## Les Informations Complémentaires

Poste en alternance – à pourvoir en septembre 2025, poste basé à l'Alpe d'Huez, possibilité de logement.

Rémunération conventionnelle + avantages accords collectifs d'entreprises et CSE (dont forfait de ski)

Postuler sur [recrutementalpehuez@sataski.com](mailto:recrutementalpehuez@sataski.com)