

# FICHE DE POSTE : Prestataire œnotouristique indépendant et autonome.

---

**Intitulé du poste : Prestataire indépendant(e) pour animations œnotouristiques en toute autonomie d'un domaine viti-vinicole bio et familial.**

**Statut : Prestataire de service (micro-entrepreneur / indépendant / entreprise individuelle)**

**Lieu d'intervention : Domaine Laurent HABRARD – Gervans (26600)**

**Durée : Contrat de prestation indépendant.**

## OBJECTIF DE LA MISSION

Le/la prestataire en œnotourisme est chargé(e) de concevoir, animer et développer ses propres expériences œnotouristiques à partir des équipements du domaine mis à sa disposition et à destination de sa propre clientèle. Le tout en parfaite autonomie. Il/elle contribue également à la vente directe des vins, en synergie avec l'équipe du domaine.

## MODALITÉS DE RÉMUNÉRATION

- Forfait fixe par visite (déterminé par le prestataire lui-même en cohérence avec les tarifs des prestataires déjà présents),
- Commissions sur les ventes réalisées au caveau durant les expériences œnotouristiques,
- Possibilité de rémunération complémentaire pour événements spéciaux (à convenir).

## MISSIONS PRINCIPALES

### 1. Animation des visites œnotouristiques

- Accueillir les visiteurs avec convivialité et professionnalisme, en français et en anglais.
- Faire découvrir le domaine, le terroir, les méthodes de production, les étapes de vinification et d'élevage des différentes cuvées et plus globalement la philosophie du domaine.
- Organiser des dégustations commentées adaptées à chaque public.
- Veiller à la fluidité, à l'expérience client et à la qualité de chaque prestation.

### 2. Valorisation de l'offre

- Adapter et enrichir l'expérience œnotouristique (contenu, durée, approche pédagogique ou sensorielle),
- Proposer au besoin des offres spécifiques : visites thématiques, ateliers, dégustations privées, initiation à la dégustation, etc...
- Contribuer à la notoriété du domaine en véhiculant une image professionnelle et chaleureuse. Devenir un(e) véritable ambassadrice-ambassadeur.

### **3. Contribution à la vente directe**

- Inciter naturellement à la découverte des vins du domaine et à l'achat au caveau.
- Conseiller les visiteurs et faciliter la vente (prise de commande, encaissement, expédition).
- Tenir un suivi des ventes et commissions liées à ses prestations.

### **4. Communication et promotion**

- Assurer la communication de son activité à travers les différents canaux choisis par le prestataire et en lien direct avec les autres prestataires œuvrant pour le domaine.

## **PROFIL RECHERCHÉ**

### **Compétences**

- Très bon niveau de communication oral et très bon sens de la narration.
- Connaissances solides en vin et/ou formation œnologique ou touristique (WSET, sommellerie, BTS viti-oeno, etc.).
- Très bon niveau d'anglais.
- À l'aise avec des outils simples de gestion de planning, communication (email, téléphone, etc...).

### **Qualités**

- Autonomie, fiabilité et sens des responsabilités.
- Présentation soignée, posture professionnelle.
- Capacité à s'adapter à différents types de publics.
- Goût pour la transmission et la vente sans pression.
- Capacité à gérer sa propre activité au sein d'un existant et de prestataires déjà en place.

## **MOYENS MIS À DISPOSITION PAR LE DOMAINE**

- Espace d'accueil/dégustation original, matériel nécessaire aux visites et animations.
- Vignoble en coteau à proximité pour l'organisation de randonnées découvertes qualitatives.
- Formation initiale à l'histoire du domaine, ses vins, son fonctionnement.
- Accès au planning de réservation des visites.
- Accès aux tarifs et conditions de vente.

## **ENGAGEMENT MUTUEL**

Le prestataire s'engage à respecter l'image, les valeurs et les engagements qualitatifs du domaine. Le domaine garantit un cadre de travail clair, des outils adéquats et une rémunération transparente selon les termes du contrat de prestation.