

**CDI : RESPONSABLE ACQUISITION & CRM**

<b>Description du poste</b>	
<b>Intitulé :</b>	Responsable acquisition & CRM
<b>Positionnement</b>	Rattaché au Directeur Marketing, le Responsable acquisition & CRM est responsable de la définition et de la mise en œuvre de la stratégie d'acquisition de trafic (advertising et CRM) du Groupe.
<b>Missions</b>	
<b>Missions principales</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Participer à la définition de la stratégie marketing digitale en collaboration avec la direction marketing (plan et budget)</li> <li>• Coordonner les différents leviers digitaux : SEA, SEO, Réseaux sociaux, Display, Webinar...</li> <li>• Lancer des actions Growth hacking pour générer du trafic</li> <li>• Gérer et suivre le budget marketing digital</li> <li>• Piloter la sélection et le déploiement d'une solution CRM en collaboration avec les services marketing, commerciaux et SI</li> <li>• Optimiser l'outil de gestion de campagne marketing : installation packages, création des workflows, landing pages...</li> <li>• Gérer le ciblage et la mise en place des campagnes emailing</li> <li>• Mettre en place des campagnes de marketing automation (création de cycle de vie et segments des marchés BtoB).</li> </ul>
<b>Responsabilités</b>	<p>Vous aurez la responsabilité du développement de l'ensemble des offres et services proposés par le GIE. A ce titre, vous serez en charge de l'acquisition de leads, à la fois en BtoB et en BtoC.</p> <p>Vous serez par ailleurs directement impliqué dans l'implémentation d'un outil de CRM et serez amené à mettre en place une mécanique de marketing automation.</p> <p>Vous devrez être efficace, faire preuve d'une excellente organisation et agilité.</p> <p>Nous attendons par ailleurs que vous soyez force de proposition.</p>
<b>Reporting et planification</b>	<p>Pour chaque mission qui vous sera assignée, vous devrez convenir d'un process et d'un délai de réalisation, en accord avec la Direction marketing.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Reporting régulier sur les réalisations et leur avancement</li> <li>• Mise en place des KPIs nécessaires au pilotage des actions d'acquisition et mesure du ROI des campagnes</li> <li>• Alerte sur les difficultés éventuelles, les points de blocages</li> </ul>
<b>Profil</b>	
<b>Compétences, savoir-faire et qualités requises</b>	<p><b>Compétences</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Maîtrise des différents canaux d'acquisition : SEM, réseaux sociaux, remarketing, marketing automation, emails...</li> <li>• Connaissances du webmarketing technique (ROI, traffic, affiliation...)</li> <li>• Très bonne maîtrise des solutions CRM (marketing)</li> </ul> <p><b>Qualités comportementales</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Impliqué</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"><li>• Curieux</li><li>• Esprit d'analyse et de synthèse</li><li>• Organisé</li><li>• Réactif</li><li>• Autonome</li><li>• Proactif</li></ul> <p>Représente un avantage :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Connaissance du secteur de la formation professionnelle</li></ul>
<b>Expérience</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 5 ans d'expérience minimum dans une fonction similaire</li><li>• 1ère expérience en start-up idéalement</li></ul>
<b>Formation</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Bac +5 de type ESC ou Université</li></ul>