Product Marketing Manager

Né(e) en 1987 · 92110 Clichy · 5 à 10 ans d'expérience · Réf. 2503020457

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Ile de France
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Batiment

Formations

04/2024 — NOE
Bootcamp intensif – Product Management
12/2005 — Bac +5 — ISC
Master 2 – Management des Ressources Humaines
12/2004 — Bac +3 — ISEG
Master 1 – Marketing et Management Semestre à UCSB - Université Californie

Expériences professionnelles

04/2024 - à ce jour — Product Manager & fondateur

Lancement d'une marketplace de services qui met en relation des clients avec des prestataires de services, sans intermédiaire. La plateforme propose plus de 3000 fournisseurs pour 4500 fiches de prestations complètes, avec calendrier de disponibilités en ligne. Stratégie go to market répondant aux besoins des utilisateurs B2B et B2C. Discovery continue : user interviews, analyse de la dataset, étude de marché, user personas et revue de notre politique de customer success management. Wireframing de features : module de paiements en ligne par abonnement, calendrier de disponibilité, page de prestation, pack all inclusive, carte cadeau. Gestion de la communication produit pour assurer une cohérence des messages. Lancement de programmes de fidélisation et de satisfaction client (fournisseurs et clients). Création de supports marketing pour renforcer la notoriété et l'adoption des produits. Équipe de 10 salariés : Marketing, communication, CSM, et l'équipe de développement. Metrics clés : panier moyen : 250€, taux de rétention : 20%, + 150 abonnements / mois.

01/2017 - 04/2024 — Marketing Manager

Objectif d'amélioration de la visibilité de la flotte des propriétaires de voitures sur le site. Conduite de user research & 10 user interviews et analyse de la dataset de GetAround. Priorisation des opportunités et proposition de solutions impactant le taux de repeat : Réorganisation des fiches produits, notamment en hiérarchisant les informations. Révision des critères d'évaluation des propriétaires de voitures sur leur fiche produit. Conception et mise en place de stratégies marketing et de contenu pour engager et fidéliser la clientèle à travers des supports variés (blogs, site web, newsletters, vidéos, etc.). Analyse des comportements utilisateurs et identification d'opportunités de croissance. Suivi des performances des campagnes et ajustement des stratégies en temps réel. Metrics clés : panier moyen : 500€, chiffre affaires : 120 K€, taux de rétention : 30%.

01/2006 - 12/2016 — CEO

Construction de la stratégie produit en adéquation avec les attentes du marché et des clients. Création d'une base de données de + 400 prestataires et +350 clients. Scénarisation et réalisation de Team Building sur mesure pour séminaires d'entreprises. Équipe de 6 salariés : marketing, business developers et CSM. Metrics clés : chiffre d'affaires : 450K€, panier moyen : 800€, taux de rétention : 25%, + 300 partenaires professionnels.

Atouts

Product Management, Marketing, Leadership, User Centric, Résilience, Management, Esprit analytique, Résolution de problème, SEO, Communication produit, Analyse de données

Fiche anonyme — l'identité et les coordonnées du candidat sont communiquées aux recruteurs qui en font la demande sur pmebtp.com.