Chef de projet marketing

Saint-Maur-des-Fossés · 3 à 5 ans d'expérience · Réf. 2611261043

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Toute la France
Mobilité : sur toute la france
Rémunération : A étudier
Secteur : Bâtiment

Formations

2024-12-31 — Bac +5 — EDC Paris Business School
Master Manager Marketing & Commercial en Produits et Services de Luxe, spécialité Marketing Digital
2023-12-31 — Bac +5 — ICD Groupe IGS
E-Business & Marketing Digital (M1)
2022-12-31 — Bac +3 — ICD Groupe IGS
Bachelor Responsable Commercial & Marketing
2021-12-31 — Bac +2 — Lycée Ozanam
BTS Commerce International

Expériences professionnelles

2025-02-01 - 2026-02-28 — Vendor Marketing Manager IT

Déploiement de plans marketing B2B et de stratégies de co-marketing pour Apple et des marques IT (Logitech, Targus, Urban Factory) : go-to-market, activation des partenaires, animation du channel. Gestion et optimisation des budgets MDF (Market Development Funds) fournisseurs : suivi des dépenses et justification des investissements selon le ROI, avec un minimum de 60 k€ par trimestre. Conception de supports de communication et de formats publicitaires digitaux : bannières display, kits de campagne, contenus partenaires. Pilotage de campagnes multicanales : emailing CRM, opérations commerciales, événements channel, activation des revendeurs. Analyse des KPI, mesure du ROI/ROAS et production de bilans de campagne et de reportings pour les fournisseurs. Coordination transversale avec les Category Managers, les équipes commerciales, les fournisseurs et les revendeurs.

2023-01-01 - 2024-12-31 — Chef de projet marketing digital

Pilotage de la stratégie marketing digitale omnicanale B2C pour 38 casinos et 13 hôtels : planification et rétroplanning des actions, coordination d'au moins 20 campagnes par mois en parallèle (paid media et organiques, niveau national et établissements), suivi des performances. Gestion et optimisation de budgets d'acquisition allant de 150 € à plus de 1 M€ selon les campagnes (Google Ads, Meta Ads, Snapchat Ads) avec suivi du ROI et du ROAS par établissement, dont les campagnes fil rouge nationales (plus de 1 M€ de budget annuel cumulé). Création et déclinaison de campagnes et de supports publicitaires digitaux : bannières display, formats multi-supports (web, mobile, réseaux sociaux). Coordination de campagnes de marketing d'influence : identification des profils, briefs créatifs, activation, suivi des résultats et reporting ROI. Mise en place d'A/B testing pour optimiser les créations, les landing pages et les parcours de conversion. Optimisation SEO on-page, structuration des contenus et création de landing pages orientées acquisition et conversion. Coordination de lancements et de projets transverses avec les équipes marketing, design, production et opérationnelles.

2022-01-01 - 2023-12-31 — Marketing digital, e-commerce & business development

Lancement d'une application e-santé dédiée à l'oncologie : go-to-market, positionnement de l'offre, coordination tech et marketing en méthode agile. Développement commercial B2B : identification et prospection de partenaires, négociation et conclusion d'accords avec des hôpitaux, associations et laboratoires. Gestion du cycle de vente complet, de la prospection à la signature : suivi CRM et reporting du pipeline commercial aux fondateurs. Acquisition digitale : social ads, content marketing, SEO, suivi des KPI et optimisation continue. Suivi des budgets marketing, création de tableaux de bord et reporting de performance.

2021-01-01 - 2022-12-31 — Chef de secteur GMS

Gestion et développement d'un portefeuille de clients GMS : prospection, négociation commerciale, suivi des

accords, fidélisation. Déploiement de plans d'action commerciaux et d'opérations promotionnelles en point de vente. Optimisation de la visibilité en magasin : implantation, merchandising, facing, gestion des ruptures, présence en linéaire. Trade marketing et animations commerciales : PLV, têtes de gondole, opérations spéciales. Analyse des indicateurs commerciaux (chiffre d'affaires, distribution numérique, part de linéaire) et reporting hebdomadaire à la direction commerciale. Veille concurrentielle et remontée d'informations terrain pour orienter les recommandations commerciales.

Langues

Français (Langue maternelle), Anglais (Bilingue)

Atouts

Plan marketing, Stratégie de communication, Stratégie go-to-market, Lancement de produit, Gestion de projet, Coordination transverse, Retroplanning, Gestion budgétaire, Suivi des KPI, ROI / ROAS, Support multicanal, Activation commerciale, Animation de réseau, Promotion d'événements, Trade marketing, Merchandising, PLV, Gestion des promotions, Vendor marketing, Gestion des promotions en réseau de partenaires, Partenariats stratégiques, Partner marketing, Gestion des promotions en réseau de revendeurs, Développement commercial B2B, Prospection, Négociation, Gestion de portefeuille clients, Marketing digital omnicanal, Acquisition & lead generation, Paid media, Gestion de campagnes publicitaires social media, Influence marketing, Marketing de contenu, SEO, E-commerce, UX Design, A/B Testing, CRO, Gestion de la relation client, Emailing, Marketing automation, Tableau de bord, Analyse des performances, Veille concurrentielle, Google Ads, Meta Ads, Snapchat Ads, Google Analytics, Google Tag Manager, Google Search Console, Power BI, HubSpot, Aprimo, WordPress, Shopify, GoodBarber, Canva, Figma, Photoshop, Smartsheet, Notion, Excel, PowerPoint, Word, Optimisation budgétaire, Création de supports de communication, Gestion de campagnes publicitaires, Analyse des KPI, Stratégie de marketing digital, Formats publicitaires digitaux, Coordination de projets transverses, Gestion du cycle de vente, Acquisition digitale, Suivi budgétaire, Reporting, Déploiement d'opérations commerciales, Reporting commercial

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