Chargé de marketing digital B2B

93 Montreuil · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2611271006

Ma recherche

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

Formations

2017-12-31 — Bac +3 — Université Paris Descartes
Licence professionnelle E-commerce et marketing numérique
2011-12-31 — Bac +2 — GRETA Yvelines
BTS Technico-commercial, option énergies renouvelables

Expériences professionnelles

2020-12-01 - 2025-09-01 — Chargé de marketing produit

Sales enablement et performance commerciale : conception et déploiement en mode projet d'un outil digital d'aide à la vente pour les commerciaux terrain, générant +18 % d'opportunités commerciales et 500 k€ de CA en un an. Lancement de produits et go-to-market : pilotage complet des lancements industriels (4 à 6 par an) jusqu'à la mise sur le marché, en coordination avec les équipes R&D, qualité, supply chain et ventes. Gestion de portefeuille et CRM : pilotage d'une gamme de 20 produits techniques, suivi des campagnes, leads et actifs clients (environ 4 500) dans le CRM Dynamics, analyse des besoins clients et veille concurrentielle. Contenus et supports commerciaux : création et mise à jour des outils d'aide à la vente à forte valeur ajoutée.

2013-09-01 - 2020-12-31 — Chargé de marketing digital & communication

SEO/SEA et trafic organique : pilotage des campagnes d'acquisition payantes (budget SEA de 500 €/mois sur Google Ads) et optimisation du référencement naturel (+30 % de trafic organique). Emailing et marketing automation : conception, routage et optimisation de 4 à 8 campagnes mensuelles (segmentation, scénarios automatisés, A/B testing) pour alimenter les équipes commerciales en prospects qualifiés. Gestion web, contenus et social ads : administration du site web sous WordPress générant 10 à 15 leads/mois, production de contenus B2B et gestion des campagnes LinkedIn Ads et Facebook Ads. CRM, événementiel et management : mise en place de tableaux de bord et maintenance quotidienne de la base clients Salesforce (5 000 contacts), organisation de 12 salons professionnels/an (stand, logistique) et encadrement d'un alternant marketing.

2012-02-01 - 2013-09-01 — Chargé de télémarketing

Prospection B2B et qualification : conduite de campagnes d'appels sortants auprès de décideurs (50 à 70 appels/jour), détection de projets et qualification des fichiers prospects. Génération d'opportunités et CRM : prise de 20 à 25 RDV qualifiés/mois pour les ingénieurs commerciaux, sensibilisation et formation des équipes à Salesforce (guide PowerPoint, rapports d'activité) et enrichissement continu de la base.

2011-01-01 - 2011-12-31 — Chargé de relation client

Télévente et relation client (appels entrants) : contact téléphonique direct avec une clientèle professionnelle (environ 80 appels par jour), prise de commandes (taux de conversion de 15 %), conseil et vente additionnelle. Suivi et fidélisation : traitement des réclamations, saisie rigoureuse des dossiers et fidélisation du portefeuille B2B.

2003-01-01 - 2010-12-31 — Responsable de rayon

Commerce & Gestion opérationnelle : Conseil et vente en magasin, gestion des stocks et des approvisionnements, merchandising et coordination logistique.

Langues

Anglais (Courant)

Atouts

Acquisition & lead generation, Stratégie Inbound/Outbound, SEO, SEA, Campagnes Ads (Google Ads, LinkedIn Ads, Facebook Ads), Création de landing pages, A/B Testing, CRO, Marketing automation, Gestion de la relation client, Scénarios de lead nurturing, Lead scoring, Segmentation avancée des bases de données, Emailing, Gestion de pipeline commercial, Marketing produit, Sales enablement, PLM, Lancement d'offres B2B, Argumentation commerciale, Étude de cas, Supports techniques, Gestion de projet, Coordination transverse, Suivi des KPI, Reporting opérationnel, Gestion du budget marketing, Salesforce, Pardot, HubSpot, Brevo, Microsoft Dynamics, Google Ads, Google Analytics, Google Tag Manager, Semrush, LinkedIn Ads, Facebook Ads, WordPress, Canva, Photoshop, Adobe InDesign, Microsoft Office, Google Workspace, Timetonic, Lancement de produit, Stratégie go-to-market, Gestion de portefeuille clients, Création de supports commerciaux, Gestion de campagnes publicitaires social media, Organisation d'événements, Prospection B2B, Relation client, Fidélisation client, Vente conseil

Permis

Permis B

Loisirs

Musicien (batterie, guitare), Sport (tennis, course à pied), Photographie

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