

## POSTE

### CAMPAIGN MANAGER B2B

## NOTRE CLIENT

Ce leader international de solutions technologiques à très forte valeur ajoutée recherche un ou une Campaign Manager pour piloter toutes les campagnes visant à développer le pipeline des ventes mondialement.

Notre client propose une offre de haute technologie (équipements et logiciels) associée à une offre de consulting, de formation et de contrats de maintenance (évolutions et support). La nouvelle stratégie d'édition et de commercialisation de son offre produits et services est un enjeu clef pour l'entreprise afin de lui permettre d'asseoir sa position de leader au niveau mondial.

## VOS MISSIONS

Rattaché(e) à la Responsable Marketing de la business unit Fashion, le Campaign Manager participe au plan de lancement marketing des produits et met en œuvre les actions « Go-to-Market » pour générer un maximum de leads qualifiés.

Les principales missions du Campaign Manager sont :

- Comprendre les besoins du marché et des client au niveau mondial avec les équipes Marketing Intelligence et Sales
- Définir les cibles et optimiser la segmentation et les actions à développer en fonction des besoins et des objectifs définis dans le plan marketing.
- Accompagner les équipes locales des filiales dans l'exécution du plan et l'appropriation des différents outils mis à leur disposition
- Piloter les équipes internes et les prestataires afin de développer les contenus nécessaires aux différents supports médias (sites, publishing, publicité, emailing, réseaux sociaux...)
- Veiller au bon respect des budgets et des plannings
- Organiser et orchestrer à l'organisation des événements corporate au siège mais aussi en local
- Analyser la performance des campagnes réalisées pour mesurer le ROI des leads générés afin de partager les best practices avec les filiales et optimiser les recommandations d'amélioration pour les campagnes suivantes

## VOTRE PROFIL

- 5 ans d'expérience minimum chez un acteur du B2B, idéalement un éditeur de logiciels ou solutions complexes
- Une réelle expertise dans la création et la mise en place de campagnes de génération de leads sur un périmètre international, Europe idéalement Monde
- Une parfaite maîtrise des médias digitaux et en particulier les réseaux sociaux
- Une parfaite maîtrise des outils de marketing automation comme Marketo et de gestion des leads via Salesforce
- Une appétence pour les univers technologiques et B2B
- Une sensibilité pour l'univers de la Mode serait un plus
- Anglais courant indispensable

