

## POSTE

# CAMPAIGN & EVENT MANAGER

## NOTRE CLIENT

Notre client, acteur B2B incontournable sur ses marchés proposant des solutions technologiques à très forte valeur ajoutée, cherche un.e **Campaign & Event Manager** pour piloter les campagnes multi-produits visant à développer le pipeline des ventes mondialement.

**Poste basé à Bordeaux.**

## VOS MISSIONS

Rattaché(e) au Global Marketing Director, le.a **Campaign & Event Manager** participe au plan de lancement marketing des produits et met en œuvre les actions « Go-to-Market » pour générer des leads qualifiés et ainsi avoir un impact significatif sur les ventes.

Les principales missions du **Campaign & Event Manager** sont :

- Comprendre les besoins du marché et des clients au niveau mondial avec les équipes Marketing Intelligence et Sales
- Développer la stratégie de génération de leads adéquate pour chaque campagne avec un contenu propre à chaque industrie et activité
- Elaborer les outils adaptés de la génération de leads au support à la vente
- Définir les cibles et optimiser la segmentation et les actions à développer en fonction des besoins et des objectifs définis dans le plan marketing
- Piloter des projets marketing avec les équipes internes et les prestataires afin de développer les contenus nécessaires aux différentes stratégies (inbound/outbound)
- Veiller au bon respect des budgets et des plannings
- Analyser et mesurer la performance des campagnes réalisées et partager les best practices avec les filiales pour optimiser les recommandations d'amélioration

Le.a **Campaign & Event Manager** sera également en charge d'organiser et piloter l'évènement annuel organisé dans les locaux du Groupe et réunissant les clients majeurs et les prospects des différentes filiales :

- Définir les thèmes et les choix des contenus en lien avec les différents départements
- Assurer le suivi et la gestion des budgets et des plannings
- Accompagner les équipes locales dans les déclinaisons et l'organisation d'évènements similaires

## VOTRE PROFIL

- Une expérience d'au moins 7 ans chez un acteur international du B2B, idéalement un éditeur de logiciels SAAS
- Une forte expertise dans la création et la mise en place de campagnes de génération de leads dans un environnement technologique et sur un périmètre international
- Une excellente maîtrise de l'organisation d'évènements, idéalement avec une dimension à l'international
- Une capacité à leader et coordonner des groupes de travail dans un environnement multiculturel
- Rigueur, pragmatisme et culture du résultat
- **Anglais courant indispensable**

