

POSTE

CAMPAIGN MANAGER - ABM

NOTRE CLIENT

Notre Client, leader international de solutions techniques intégrées, cherche un.e **Campaign Manager - ABM** pour piloter toutes les campagnes visant à développer le pipeline des ventes et ainsi contribuer activement au succès commercial des offres mondialement .

VOS MISSIONS

Rattaché(e) au Worldwide Marketing Director, le.a **Campaign Manager - ABM** participe au plan de lancement marketing des produits en étroite collaboration avec les équipes commerciales, les chefs produits et les équipes marketing des filiales. Le.a **Campaign Manager - ABM** doit mettre en œuvre les actions d'Account Based Marketing auprès d'une cible clients et prospects définis pour générer des leads qualifiés et ainsi avoir un impact significatif sur les ventes.

Les principales missions du **Campaign Manager - ABM** sont :

- Assurer le lancement des nouvelles offres dans une dimension 360°
- Définir et déployer les actions account-based marketing à destination des comptes stratégiques
- Gérer l'organisation d'événements pour assurer la promotion des offres auprès des clients et prospects
- Coordonner les éléments constitutifs de chaque projet (budget, planning, validations, reporting, risques...), de l'ensemble des actions mises en place et des outils nécessaires (vidéos, brochures, bannières, campagnes e-mailing, événements, mini-site, présentations...)
- Piloter et gérer les différents intervenants internes et externes pour assurer le bon déroulé des projets
- Suivre et analyser les résultats business de chacun des projets
- Accompagner les équipes marketing des filiales dans l'exécution du plan et l'adoption des différents outils mis à leur disposition.

Des déplacements en France et à l'étranger sont à prévoir.

VOTRE PROFIL

- Une expérience d'au moins 5 ans chez un acteur international du B2B, idéalement dans l'univers de l'automobile
- 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 parfaite maîtrise des outils de marketing automation comme Marketo et de gestion des leads via Salesforce
- Une compréhension approfondie des enjeux d'Account-Based Marketing
- Dynamique, organisé.e, un vrai leadership et un sens de l'analyse, de la synthèse et du résultat
- **Anglais courant indispensable**, une 2^{ème} langue serait un plus

