

## POSTE

### DEMAND GENERATION MANAGER

## NOTRE CLIENT

Our client, a major French MedTech StartUp, is seeking an experienced **Head of Sales Enablement** to help bring our sales teams to the next level. Outcomes will be enhanced sales productivity and efficiency; increased deal conversion by improving buyer engagement, driving organizational alignment and accelerating sales pipeline.

## VOS MISSIONS

Rattaché au Directeur du Recrutement B2B des Professionnels de Santé, le.a **Responsable Demand Generation** doit mettre en place un pipeline d'actions permettant de générer un maximum de leads pour les équipes commerciales, aussi bien via des actions digitales que sur les médias traditionnels.

Le.a **Responsable Demand Generation** doit définir la stratégie d'obtention de leads, les moyens à mettre en œuvre pour atteindre les cibles prioritaires et piloter les différents projets : budget, planning, outils, équipe, prestataires...

Le.a **Responsable Demand Generation** devra notamment pos

- Marketing Digital : SEM, SEO, site web, blogs, Social Media...
- Campagnes de Marketing Automation : achat, qualification et gestions de bases de données. Stratégie d'acquisition et de nurturing, définition des persona, mise en place des scenarii et suivi des résultats pour optimisation des campagnes suivantes
- Contenus : brochures, vidéos, témoignages clients et utilisateurs, livres blancs...
- Événements : salons, congrès, tables rondes...
- RP et communication

Le.a **Responsable Demand Generation** devra assurer une bonne coordination avec l'équipe commerciale pour s'assurer que les leads générés sont de qualité pour permettre l'atteinte des objectifs de CA avec une capacité à réajuster en permanence les actions pour amplifier ou corriger si besoin.

## VOTRE PROFIL

- 10 ans d'expérience minimum dans la Demand Generation, dans un environnement B2B, de préférence dans un domaine Tech / Nouvelle économie
- Une expertise sur les canaux « nouvelles technologies » mais aussi sur les canaux « traditionnels » (événements, offline media, communication brand...)
- Une très forte orientation Business, une précédente expérience commerciale serait un plus
- La connaissance du monde de la santé est un vrai plus
- Expérience d'environnements extrêmement concurrentiels
- Un vrai esprit d'équipe avec la capacité à travailler en mode « transverse » et à fédérer des ressources qui peuvent être dans d'autres équipes ou chez des prestataires
- Une très bonne communication orale et écrite
- **Anglais courant**

**#B2B2C #MEDTECH #LEADGEN #MARKETINGAUTOMATION #STARTUP #INTERNATIONAL**

