



Chargé.e de marketing relationnel et développement commercial – F/H

Adelphe a été créée par les entreprises pour prendre en charge leur obligation liée à la fin de vie de leurs emballages, de la collecte au tri, jusqu'au recyclage. Pour les aider à aller encore plus loin dans leurs actions en faveur de l'environnement, Adelphe accompagne les entreprises issues du secteur des Vins et Spiritueux, des Médicaments (et autres secteurs d'activités), dans l'éco-conception de leurs emballages et la mise en place d'une communication responsable. Vous l'aurez compris, nous avons une mission : aider nos entreprises clientes à réduire l'impact de leurs emballages sur l'environnement. Et une conviction forte : construire ensemble un monde plus durable.

Grâce à une équipe dynamique et engagée de 12 collaborateurs, nous apportons à nos clients conseils, expertise, services mais aussi écoute et discours de conviction pour faire de leur obligation environnementale, une opportunité de développement responsable pour l'avenir.

Travailler avec nous, c'est collaborer au quotidien avec les 250 collaborateurs de Citeo, (notre maison mère), issus de métiers, d'univers et de spécialités différentes : communicants, ingénieurs, commerciaux, chefs de projets, ... vous apprendrez tous les jours à nos côtés !

Si vous souhaitez apporter votre vision et votre énergie, engagez-vous avec nous autour d'une cause d'intérêt général : la préservation de notre planète.

Venez partager avec nous votre expérience, on vous offrira le café (pour commencer) ☺

Le poste que nous proposons :

Rattaché(e) à Stéphanie, Responsable Développement commercial, vous avez pour mission de contribuer à conquérir de nouveaux clients sur des marchés existants comme nouveaux.

Vous concevez et pilotez le plan de campagne clients via du marketing relationnel :

- Gérez le planning et la pression commerciale
- Assurez la cohérence des messages en lien avec la charte éditoriale et force de proposition sur les contenus
- Réalisez les maquettes d'emailing et gérer leur validation, réaliser les ciblage pour les envois,
- Analysez les performances des campagnes (indicateurs, scoring clients, etc.), faire de l'AB testing et du marketing automation afin d'adapter et optimiser le plan de campagnes
- Assurer la cohérence de l'éco-système digital, et travaillez en étroite collaboration avec le chef de projet communication / marketing sur le suivi et l'analyse du parcours clients

Vous allez à la conquête de nouveaux clients :

- ▶ **Vous enrichissez et mettez à jour les fichiers de prospection :**
 - Analysez les fichiers achetés et créer les prospects sous Salesforce
 - Créez et tenir à jour le fichier de suivi relatif aux actions menées lors des campagnes de masse et actions individuelles menées par les membres de l'équipe
- ▶ **Vous garantissez le bon avancement du plan de prospection :**
 - Gérez le planning, lancer, suivre et analyser les campagnes de masse. Être force de proposition pour mettre en place des campagnes performantes et les évolutions nécessaires
 - Historisez et mettre à jour nos données dans Salesforce

Et plus généralement vous intervenez en transverse dans l'équipe :

- Vous réalisez des analyses ad hoc (extraction SAP, Salesforce, ...)
- Vous suivez les évolutions SI (expression de besoins/cahier des charges, recettes, ...) et êtes force de proposition
- Vous cultivez l'entraide et intervenez en support auprès de votre équipe et des autres départements



Vous serez l'homme ou la femme de la situation si vous vous reconnaissez dans le descriptif suivant :

- ▶ De formation supérieure en marketing ou développement commercial, vous justifiez d'1 à 3 ans d'expériences réussies en entreprise et avez développé une compétence en marketing digital,
- ▶ Vous êtes reconnu/e pour vos qualités rédactionnelles et vos capacités d'analyses indéniables,
- ▶ Vous alliez rigueur, prise d'initiatives et créativité afin de développer des campagnes de marketing relationnel efficaces et percutantes,
- ▶ Vous maîtrisez des outils de gestion de campagne d'emailing (mailjet, salesforce, kissmetrics...) et le pack office (Excel n'a presque plus aucun secret pour vous !)
- ▶ Cherry on the cake : vous croyez en notre mission ecocitoyenne, passionné/e, agile et curieux/se vous aimez travailler en équipe et avez mille idées à la seconde ?

Les conditions :

Le poste est basé à **Paris**, dans le **9ème arrondissement à 2 pas de la gare saint Lazare** 😊

C'est un **CDI** et nous sommes prêts à vous accueillir dès à présent.

Les locaux sont organisés en open space avec possibilité de home office au moins 1 fois par semaine si besoin

Vous avez envie de tenter votre chance ?

Rien de plus simple, il vous suffit de nous faire parvenir votre CV et lettre de motivation à talents@citeo.com.

Ensuite vous rencontrerez Maria de la team RH, Stéphanie votre future manager et Sophie la directrice déléguée d'Adelphe.