

jeudi 24 juin 2021

Directeur(rice) commercial et marketing

Dès que possible _ En tant que Directeur(rice) commercial et marketing vous serez en charge de structurer, piloter et animer la stratégie commerciale et marketing multicanale de Terre Vivante en vue d'accroître le chiffre d'affaires, de développer et fidéliser la clientèle, et de favoriser une expérience client optimale.

GPS Interfaces recrute un Directeur Commercial & Marketing H/F pour son client, Terre Vivante, Scop accompagnant ses clients dans les gestes quotidiens en faveur de l'écologie depuis 40 ans et mettant ses savoir-faire à la portée de tous à travers ses livres (300 au catalogue), son magazine 4 Saisons (40 000 exemplaires diffusés) et le Centre écologique.

Missions du poste

Dans un contexte de croissance soutenue et rattaché(e) directement au Directeur Général de Terre Vivante, vous serez en charge de structurer, piloter et animer la stratégie commerciale et marketing multicanale de Terre Vivante en vue d'accroître le chiffre d'affaires, de développer et fidéliser la clientèle, et de favoriser une expérience client optimale.

Dans ce cadre, vous encadrerez une équipe pluridisciplinaire de 12 personnes composée du Service client, du Service commercialisation et du Service Communication.

Plus précisément, vos missions seront tournées autour des axes suivants

- Piloter et déployer le plan de développement commercial multicanal (e-commerce, print, réseau physique) en prenant en considération les lancements de nouveautés et temps forts de l'année.
- Construire les stratégies marketing B2C, B2B2C et B2B innovantes avant de les déployer en multicanal dans un objectif de visibilité, de positionnement cohérent et d'expérience client optimisée.
- Animer la stratégie digitale de Terre Vivante et du site e-commerce : déployer des campagnes dédiées pour valoriser l'ensemble de l'offre produits de Terre Vivante afin de toucher une cible plus large via le site et via les réseaux sociaux (contenu en ligne, leviers d'acquisition online : SEO, Inbound Marketing, social selling..).
- Distiller une culture de la data dans la stratégie marketing en cohérence avec tous les canaux de distribution (e-commerce, print, réseau physique) et collecter les données client dans un objectif de fidélisation, de rétention et de mise en place d'une expérience client optimale : mise en place d'une stratégie CRM, animation d'un programme de fidélité pour les clients... ▢ Piloter l'administration des ventes et la gestion de la relation client et mettre en place des bonnes pratiques et process pour fluidifier les différentes procédures commerciales.
- Participer à la définition de la stratégie éditoriale en lien avec le service Edition et la rédaction du magazine les 4 Saisons.
- Participer à la stratégie de développement des contenus sur d'autres supports (livres numériques, vidéos, podcasts, facebook lives...) et à la conception des messages publicitaires et des documents de promotion.
- Renouveler les approches media en intégrant les relations presse/réseaux sociaux et structurer l'action sur les réseaux sociaux en supervisant l'animation des communautés en planifiant les actions dans le temps.

Profil recherché

De formation supérieure de type Ecole de Commerce/Université avec une spécialisation en Marketing/Communication/Digital, vous disposez d'une expérience de 8 ans minimum sur des fonctions similaires dans le secteur des biens culturels ou autres secteurs disposant d'une bonne maturité digitale et e-commerce. Votre capacité d'adaptation, votre excellent relationnel et votre esprit d'équipe vous permettront de construire les projets en synergie avec les équipes et de convaincre vos interlocuteurs du bien-fondé de votre approche.

Proactif et autonome, vous aspirez à être dans un rôle de partenaire avec l'ensemble des parties prenantes, et rejoindre une SCOP à taille humaine, dont l'intégralité du capital appartient à ses salariés, au sein de laquelle vous participerez à la constitution d'une plus grande culture digitale et marketing.

Une orientation terrain marquée ainsi qu'une hauteur de vue bien ancrée et des capacités d'agilité sont impératives pour réussir pleinement de poste. Par ailleurs vous avez un intérêt fort et prononcé pour la préservation de l'environnement, le développement durable et le monde de l'édition et des biens culturels.

Lieu de travail : Mens-en-Trièves, Isère (38), à 50 km au sud de Grenoble

Rémunération : Selon profil

Pour adresser votre candidature, merci de transmettre votre CV et lettre de motivation par email à l'adresse suivante : ann-laure.edery@gps-interfaces.com en précisant dans l'objet : Candidature au poste de Directeur Commercial & Marketing h/f

Dernière édition : 2 avr. 2025 à 16:34

<https://auvergnerhonealpes-livre-lecture.org/articles/directeur-riche-commercial-et-marketing>