

Commercial – Développement Marketing

La SCIC Provence Numérique est un écosystème dynamique, autour des métiers du numérique permettant d'apprendre, de mettre en place et d'innover. Nous avons un rôle de centre de ressource du numérique et de facilitation de territoire. La SCIC gère plusieurs domaines d'activités : formation, R&D, Services numériques professionnels, Etudes/Essaimage. Nous fédérons de nombreuses entreprises et associations, des tiers lieux, des collectivités et des citoyens. Via les différents tiers lieux nous disposons de fablabs, d'espaces de formation, de coworkings... Dans le cadre du développement de son offre nous ouvrons un poste de commercial avec une spécialité en développement marketing. Au-delà du poste nous cherchons quelqu'un en phase avec nos valeurs coopératives, d'implication citoyenne et de développement économique. Chez nous, nous travaillons de façon agile, en réseau.

Objectifs : Vous avez en charge la commercialisation des différentes offres de la SCIC sur la formation, la R&D et les études. Vous définissez avec la direction le positionnement marketing et le plan marketing nécessaire

Environnement : Vous travaillez en équipe avec le directeur, les experts sociétaires de la SCIC, l'assistante de direction et l'équipe opérationnelle.

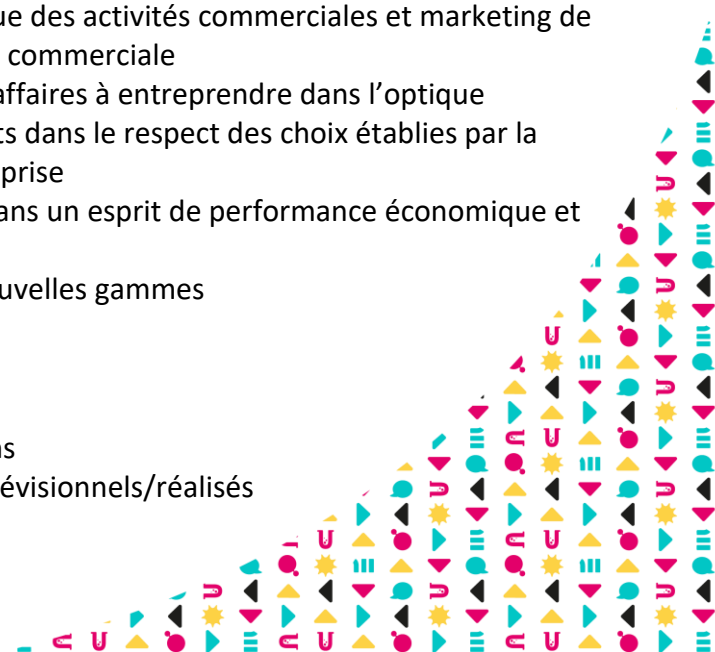
Lieu de travail : Vaucluse (Carpentras, Sorgues, Avignon, Apt) avec quelques déplacements de courte durée à prévoir. Certaines missions peuvent se faire en télétravail.

Missions principales :

- Mettre en œuvre et piloter la politique commerciale et marketing de l'entreprise conformément aux orientations stratégiques, aux objectifs de rentabilité à atteindre et aux budgets définis par la direction générale
- Déployer une stratégie de gestion et de fidélisation de la relation client afin de rentabiliser les engagements de dépenses (en acquisition/en conversion) et assurer une base de business stable à moyen terme.
- Gérer et optimiser la gestion financière et juridique des activités commerciales et marketing de l'entreprise afin de suivre et d'améliorer la marge commerciale
- Détecter, développer, et superviser les projets d'affaires à entreprendre dans l'optique d'accroître le volume des ventes auprès des clients dans le respect des choix établies par la direction commerciale et/ou marketing de l'entreprise
- Manager et animer les équipes opérationnelles dans un esprit de performance économique et sociale
- Assurer une veille marketing et développer de nouvelles gammes
-

Missions secondaires :

- Animations, participation aux salons et expositions
- Analyser les statistiques de ventes et les écarts prévisionnels/réalisés



- Concevoir, (faire) réaliser les outils marketing et les actualiser : catalogues, tarifs, dépliants publicitaires, fiches produits, descriptifs, argumentaires, etc.
- Effectuer des enquêtes de satisfaction et proposer des améliorations
- Réaliser des études de marchés, des études de concurrence
- Fixer les objectifs et suivre les résultats des différentes opérations / campagnes

Compétences et capacités

- Autonomie et responsabilité
- Maîtrise des outils informatiques de bureautique, CRM, Tchat, Communication
- Travail en équipe
- Très bon relationnel

- Maîtriser les techniques et les outils marketing et commerciaux
- Faire travailler ensemble des interlocuteurs internes / externes
- Capacité d'analyse et de synthèse
- Créativité pour la proposition de campagnes
- Savoir définir un cahier des charges pour une agence de communication
- Gestion de projet
- Savoir hiérarchiser les priorités

Conditions :

Vous justifiez d'un diplôme en école de commerce, marketing, ou autres diplômes nécessaires.

Vous sortez d'école ? pas de soucis pour nous !

Permis B

Possibilité de télétravail

CDI après période d'essai,

Salaire suivant expérience + part variable sur apport d'affaires

