

H/F RESPONSABLE GROWTH MARKETING

L'entreprise

Le Groupe Geomesure www.geomesure.fr est une PME qui distribue des solutions d'expertise géospatiale (solutions de scanners 3D statiques et dynamiques, solutions GNSS et stations, drones professionnels, ainsi que des solutions d'auscultation d'ouvrages & infrastructures...). Nous adressons une variété de clients (Géomètres, Bureaux d'études, TP, Administrations, Industries...). Le Groupe est centré sur des valeurs humaines et des engagements forts.

Le poste

Pour renforcer notre équipe marketing, nous recrutons un/une Responsable Growth Marketing B2B disposant d'une expérience significative en marketing digital B2B (growth hacking, LeadGen, contenus, data-driven, approche ROIste). En tant que Responsable Growth Marketing, votre mission sera la génération de leads et l'acquisition pour **Geomesure & Positics**.

Vous définirez la stratégie d'acquisition et mettrez en œuvre l'intégralité des missions de leads génération de Geomesure & Positics.

Rattaché(e) à la Direction Marketing, vous travaillerez en transverse avec l'ensemble des services, et en proximité étroite avec la Direction Commerciale ainsi que l'équipe commerciale.

Vous serez en amont du parcours client afin de créer de l'awareness et de la génération de leads, tout en créant des contenus pertinents.

Vos missions

- Définir et piloter la stratégie de Growth marketing en identifiant les meilleures techniques pour générer un maximum de leads qualifiés
- Supporter l'équipe commerciale dans l'automatisation du travail de prospection (outils actuels : Zoho CRM & Hubspot)
- Définir et piloter la stratégie SEO & SEA (affiliation, retargeting) suivant le budget défini par la Direction Marketing
- Piloter la génération de leads, mettre en place des campagnes d'acquisition (Google Ads, ...)
- Mesurer l'impact de l'ensemble des actions de growth avec la mise en place de reportings (ROI)
- Pilotage & gestion des événements / salons Geomesure et Positics pour optimiser le LeadGen
- Co-Piloter et co-animer nos sites internet corporate Geomesure & Positics
- Mise en place de leviers marketing & de génération de trafic sur le site afin de faire évoluer l'ergonomie de ce dernier
- Gestion de la politique d'animation des réseaux sociaux (Linkedin, Facebook)
- Gestion des freelances

Vos atouts

- Autonome, organisé(e), vous avez des capacités rédactionnelles et graphiques, une syntaxe et une orthographe irréprochables afin de produire des contenus de qualité.
- Vous avez au moins 5 ans d'expérience professionnelle acquise dans le marketing digital B2B orienté Acquisition.
- Connaissance des leviers d'acquisition B2B et de LeadGen : SEO, SEA, stratégie de contenu (livre blanc, webinar, blog, newsletter, etc)
- Connaissance des outils de marketing digital : Google Analytics, Google Ads, Google Search, Hubspot,...
- Maîtrise des outils et des techniques de growth, du pack Office ainsi que du pack Adobe Creative Cloud
- Capacités d'analyse, force de proposition et très bonne gestion du temps
- Excellentes compétences en matière d'organisation d'évènements
- Vous appréciez les environnements technologiques
- Autant de plaisir à construire la stratégie qu'à la mettre en œuvre de manière opérationnelle

Ce que nous vous proposons

Type de contrat : CDI, temps plein 36h du lundi au vendredi dont une journée en télétravail.

Mutuelle gratuite, 5 semaines de CP/ an et 6 jours de repos compensatoire/ an.

Salaire +/- 42k€ bruts/an - Statut Cadre

Poste sédentaire basé à St-Jean-de-Vedas (près de Montpellier – 34).

Pour la période de formation et d'intégration prévoir des déplacements à Nantes.

Merci d'envoyer CV et lettre de motivation à sandrine@geomesure.fr