Responsable Marketing opérationnel et Télévente H/F

Type de contrat : CDI

Secteur d'activité : Commercial / Vente

Localisation : Ile-de-France

Essonne

Sud de Paris

Description de l'offre :

Filiale dun groupe International, nous distribuons des produits techniques à destination de clients industriels (agroalimentaire, pharmacie, cosmétique, électronique, aéronautique).Grâce à une technologie de pointe et à un accompagnement client efficace, notre développement nécessite ladaptation permanente de nos ressources. Dans un contexte de mobilité interne, nous recherchons notre :

Responsable Marketing opérationnel et Télévente H/F

Basé au Sud de Paris

Rattaché au Directeur Général de la filiale, vous êtes garant du développement et de lexécution dun plan marketing qui permettra de générer un volume important dopportunités commerciales et contribuera ainsi activement au développement de nos ventes. En interface avec nos services support marketing situés dans notre siège américain, vous prenez sous votre responsabilité une équipe constituée de Télé-marketeurs et dun

digital marketing specialist. Vous travaillez en partenariat avec la force de vente terrain afin de générer des opportunités commerciales, en nombre et de qualité. Vous suivez et mettez en place des actions correctives en cas de dérive des indicateurs suivant les résultats de prospection par rapport aux objectifs ambitieux qui vous ont été fixés.

Associant budget et plan marketing, vous réfléchissez et mettez en oeuvre des campagnes de téléprospection et vous validez les objectifs de développement qui y sont associés. Vous êtes en support et veillez à limplémentation des lancements des nouveaux produits, doutils daide à la vente, de communication ; vous organisez et participez aux salons professionnels. Rompu à son utilisation, vous savez tirer bénéfices dun CRM ; exécution des campagnes globales et locales, alimentation et maintien de la base de données commerciales pour la France.

De formation supérieure, Bac + 4/5, vous avez une expérience de 5 ans minimum dans le management déquipes de ventes sédentaires / en marketing opérationnel dans un environnement BtoB, de services ou technique, industriel. Vous maîtrisez un CRM, destiné entre autre à la mise en oeuvre de programmes générant des opportunités commerciales. Votre anglais courant vous permet déchanger avec léquipe marketing globale et dévoluer professionnellement dans un Groupe multiculturel. Orienté Business Development et Marketing, pragmatique, centré sur les objectifs et les résultats, vous êtes ouvert au changement, reconnu pour votre sens relationnel et pédagogique, et vous savez vous engager auprès de vos collaborateurs pour les amener au meilleur niveau de performance. En qualité de professionnel confirmé et autonome, vos capacités à vous imposer; votre force de conviction associée à la prise de décision vous permettront dêtre rapidement opérationnel pour réussir le challenge que nous vous proposons. Notre groupe offre également des perspectives de progression à des collaborateurs de valeur. Merci dadresser votre candidature sous la réf 3692/3/DR par e-mail à [cvparis@urvika.com](mailto:cvparis@urvika.com) ou à

URVIKA  112 rue de Paris 92100 BOULOGNE BILLANCOURT ou sur notre site

[www.urvika.com](http://www.urvika.com)

Retrouvez la ici :

<http://www.directemploi.com/candidatOffre/show/id_offre/3412568>