

JOB OPPORTUNITY GROWTH MANAGER

Pour accompagner le développement en France et à l'international de notre Ecole de Management nous recherchons un GROWTH MANAGER passionné et expérimenté pour agrandir notre équipe Marketing-Digital.

VOS MISSIONS

- **Définir et mettre en œuvre la stratégie d'acquisition de leads qualitatifs pour alimenter les équipes Développement France & Internationale.**
 - o Améliorer la performance des concepts « leads magnet » existant en se basant sur l'analyse en continu des résultats des campagnes
 - o Créer de nouveaux canaux d'acquisition/ de nouveaux concepts

- **Piloter la conversion des leads (tunnel de conversion)**
 - o Suivi et amélioration de nos taux de conversion au sein des différents tunnels et parcours de conversion en collaboration avec le digital manager
 - o Piloter la mise en place de landing pages efficaces ou optimiser la structure des pages d'atterrissage sur nos sites internet en collaboration avec le Content Manager & le Digital Manager
 - o Créer les scénarii CRM automatisé pour chaque opération / chaque cible afin pouvoir augmenter le scoring / la qualité des leads, et les mettre en place avec le Digital Manager et l'équipe Marketing opérationnelle

- **Piloter la stratégie d'acquisition (SEO, SEA, Social Ads, Programmatique et les partenariats media ou de référencement = apporteurs d'affaires)**
 - o Gestion du budget d'acquisition
 - o Gestion des campagnes sur les différentes plateformes
 - o Management de l'agence qui gère nos plateformes de sponsorship (freelance)
 - o Collaboration avec le Digital Manager sur la mise en place de la stratégie SEO
 - o Amélioration quotidienne et suivi de la performance

- **Organiser, structurer et animer l'analyse des performances de nos actions d'acquisition de leads pour renforcer l'efficacité de nos tunnels de conversion**
 - o Définir le KPI pertinents pour chaque action
 - o Mettre en place un process de suivi & d'analyse de la data
 - o Faire les recommandations nécessaires à l'optimisation des taux de conversion
 - o Organiser des sessions régulières de reporting avec les commerciaux pour optimiser le taux de closing

COMPÉTENCES RECHERCHÉES

Diplôme

Bac +5 avec une expérience réussie et démontrable en tant que Growth Manager / Growth Hacker

Aptitudes professionnelles

- Passionné de Growth Marketing avec une expérience de 3 à 5 ans sur des problématiques France et internationale
- Maîtrise de l'Automation Marketing et de l'inbound marketing
- Maîtrise de la sponsoring SEA / Social Ads, Programmatique, référencement, partenariat
- Ouverture culturelle internationale (être capable d'intégrer les spécificités des cibles internationales)
- Bonne capacité d'analyses et de suivi des KPI
- Forte autonomie, rigueur et organisation
- Passion pour la communication et le marketing avec une capacité naturelle à faire de la veille pour apporter de nouvelles idées.
- Capacité à manager des équipes, en transversalité

Profil

- Avoir un vrai esprit « A/B testeur », être vraiment dans la dynamique : tester / mesurer / comprendre / optimiser / mesurer...
- Être « data driven » : appétence forte pour la data et une bonne capacité d'analyse
- Créativité / Curiosité / Soif d'apprendre
- Aisance relationnelle (travail en équipe)

INFOS EN +

Poste basé à Dijon

Télétravail possible

CDI

Statut cadre

Salaire fonction du profil / de l'expérience

Poste à pourvoir dès septembre

CANDIDATURE

Pour candidater, merci d'adresser votre CV et quelques lignes pour exprimer votre motivation à :

recrutement@bsb-education.com