

CDI - CHEF DE PROJET ACQUISITION B2C

PRESENTATION DE L'ENTREPRISE

Leader sur notre marché, notre groupe conçoit des services qui associent protection du véhicule, accompagnement du conducteur et technologies connectées.

Notre portefeuille de clients actifs connaît une croissance moyenne de 15% depuis 5 ans grâce à l'évolution de nos offres et à notre stratégie de fidélisation. Nous comptabilisons en 2017 un chiffre d'affaires dépassant 68 millions d'euros.

Au-delà des performances économiques, nous avons construit un modèle de management alternatif basé sur une collaboration étroite entre l'ensemble des équipes et un fort engagement de chacun dans les projets moteurs pour le développement de l'entreprise, en travaillant notamment avec les méthodes agiles et Scrum.

CONTEXTE

Les services du Club Identicar sont vendus historiquement via nos partenaires concessionnaires automobiles (500 000 adhésions en 2017), dans un modèle B2B2C.

Nous avons lancé il y a 1 an un site web e-commerce visant à acquérir de nouveaux clients en direct dans un modèle pur B2C. Ce site permet la souscription à une nouvelle offre qui est composée de garanties conçues pour les propriétaires de véhicule d'occasion acheté à particuliers.

ENJEUX

- Acquisition de trafic et de nouveaux clients sur le site web
- Développement de la notoriété de la marque « Club Identicar » en B2C

MISSION

Vous intégrerez l'équipe Marketing et Développement du Club Identicar. Reportant à la Responsable Acquisition et CRM, votre mission principale consistera à mettre en œuvre la stratégie d'acquisition client B2C. Vous interviendrez sur les différents canaux :

- Online : Display, SMO, SEA, SEO, Affiliation, Partenariat
- Offline : Call center
- Display / SMO :
 - Définition, mise en place et optimisation des campagnes sur les réseaux identifiés (Facebook, Youtube, GDN...)
 - Gestion de la relation avec l'agence display Google Ads qu'il faudra challenger pour atteindre les objectifs fixés
- SEA : Construction et optimisation des campagnes, test des innovations Google
- SEO : En collaboration avec les équipes IT et Communication :
 - Technique : rédaction cahier des charges et pilotage de la mise en place des optimisations sur le site (balises, images, ...)
 - Content & Backlinking : participation à la réalisation d'un cocon sémantique, définition des articles/nouvelles pages à publier, et des partenaires bloggers à contacter

- Affiliation - Partenariat :
 - Identification de nouveaux partenaires, prospection, négociation du modèle économique, support à l'établissement du contrat, suivi de l'implémentation technique, optimisation des performances.
 - Animation de la plateforme d'affiliation / partenaires : développement des relations, création d'opérations spéciales

- Call center :
 - Sourcing de leads auprès de partenaires à identifier pour nourrir le Call Center de prospects qualifiés
 - Gestion de la relation avec le Call Center
 - Pilotage et optimisation des campagnes : retour script, KPIs clés

- Pilotage de l'activité/reporting :
 - Analyse des performances Ad Centric & Site Centric et identification des pistes d'optimisation
 - Suivi budgétaire / Réalisation de reportings pour chacun des canaux
 - Participation à la mise en place du tracking des campagnes

- UX : Participation à l'amélioration du site E-Commerce, définition et suivi d'AB Tests pour améliorer les landing pages

- Veille stratégique (outils et dispositifs média) et identification de nouveaux leviers d'acquisition.

Cette offre n'est pas stricte et ne se limite pas aux missions décrites. Elle s'adaptera selon le profil recruté et l'évolution de la stratégie qui se construit dans le temps.

PROFIL

Expérience similaire d'1 à 2 ans chez un acteur e-commerce ou agence spécialisée

Motivation pour le projet, esprit entrepreneurial

Proactivité - Autonomie

Rigueur

Esprit d'équipe

Capacité à gérer un projet (prioriser des tâches, respecter des délais)

Vous souhaitez évoluer dans un environnement dynamique alliant convivialité et innovation ?
Rejoignez nos équipes !