

## Responsable CDM (H/F) : Fidélisation, CRM & DMP

Notre client leader du marché de l'Electronique Grand Public, recrute son Responsable CDM :  
Fidélisation, CRM & DMP

### VOS MISSIONS

Le/la Responsable CDM : Fidélisation, CRM & DMP sera en charge de l'adaptation de la stratégie CDM, CRM, DMP & Fidélisation sur l'ensemble des lignes de produits de la business unit ainsi que la coordination de son exécution avec les services Digital Marketing, Campagnes, Marketing Produit et les agences sélectionnées pour ces missions.

- Vous êtes garant de la bonne coordination de cette stratégie avec les équipes Business, et les principaux retailers.
- Vous êtes en charge de construire les différents partenariats & collaboration nécessaire à cette stratégie.
- Vous vous assurez de positionner la filiale Française en avant-garde au niveau Européen sur les sujets liés à votre mission.
- Vous formez, informez et accompagnez les équipes Sales & Marketing de la Division CE pour assurer le bon déploiement de votre stratégie.

### Développement de la stratégie CDM, DMP, CRM

- Personnaliser pour le CE la stratégie d'acquisition (stratégie cross élaborée par le digital marketing)
- Personnaliser les plateformes CDM et DMP en fonction des besoins des univers produits
- Développer des synergies avec l'entité télécom pour créer plus d'opportunités
- Définir les outils de suivis et de mesure de la performance et ses outils
- Accompagner le service digital marketing dans l'évolution de la relation avec notre agence Media
- Accompagner les services Marketing & Sales des divisions

### Programme de fidélisation – Communication relationnelle

- Créer un programme relationnel local en accord avec la stratégie groupe.
- Segmenter la base clients pour des actions sur mesure avec l'équipe digital marketing
- Développer une communication personnalisée et ciblée par client
- Animer la relation clients : newsletter, offres promotionnelles, avantages fidélisation.
- Tracking des actions menées et reporting.
- Développer des synergies avec l'entité télécom pour créer plus d'opportunités

### Relations internes

- Vous représentez SEF auprès des organisations internes Européennes et Coréennes.
- Vous serez amené à participer à des Meetings Europe et à présenter vos projets au management Europe et Corée.
- Votre capacité à resauter avec vos homologues Européens sera un plus.

### VOTRE PROFIL

- Formation issue des grandes Ecoles de commerce, avec une spécialisation en marketing & Digital & Data Management.
- Vous justifiez d'une expérience de 7 à 10 ans sur des fonctions opérationnelles en Marketing Relationnel/e-CRM / Data Management / Médias en agence ou chez une marque ayant un programme de fidélisation reconnu et Premium.
- Vous êtes familier avec les outils de DMP et les différentes matrices d'Évaluation de la performance dans ces domaines.
- Vous avez une connaissance des médias et de leurs spécificités
- Vous avez d'excellentes capacités relationnelles et vos qualités rédactionnelles sont reconnues.
- Vous démontrez une bonne maîtrise de la gestion du temps, et vous avez le sens des priorités en toute autonomie.
- Vous possédez une vraie sensibilité « produit » et la capacité à adhérer à une forte culture de la marque.
- Vous êtes orientés client et business.
- Vous êtes capable de fédérer, partager autour de projets, mais aussi d'évangéliser des populations sales et marketing moins pointues sur vos missions.
- Vous aimez le challenge, êtes capable de gérer la pression, mais appréciez aussi de célébrer et de partager vos succès.
- Vous avez des compétences en management, pour développer, accompagner et fédérer deux campaigns managers.
- Votre esprit créatif et réactif assurera la réussite de ces projets en construction.
- Maîtrise de l'Anglais et des outils MS Office (Excel, Word, PowerPoint), adobe campaign, suite google ....
- Solides connaissances des programmes de fidélité acquises dans un environnement BtoC.