

Chargé(e) de projet CRM & Webmarketing

L'ENTREPRISE :

Monsieur Marguerite est le 1er fleuriste éco-responsable en ligne. Nous vendons des fleurs et plantes de saison 100% françaises, et sommes résolument engagés dans la transition environnementale de notre filière. Depuis nos Ateliers de Saint-Denis et de Hyères, nous recevons nos produits en direct des producteurs puis nous les confectionnons et les livrons partout en France.

LES MISSIONS :

Au sein de l'équipe Communication/Marketing, vous serez responsable (i) de la performance des ventes ainsi que (ii) de la stratégie de fidélisation de clients de la marque.

Volet CRM

1.Stratégies de fidélisation et de rétention

- Concevoir et mettre en œuvre des stratégies de fidélisation pour accroître la rétention des clients.
- Développer des campagnes de réengagement pour les clients inactifs ou perdus.

2.Gestion des campagnes

- Concevoir et mettre en œuvre des campagnes de marketing ciblées, telles que des Newsletters.
- Suivre et évaluer les performances des campagnes pour optimiser leur efficacité.

3.Analyse des données clients

- Analyser les données clients pour identifier les tendances, les comportements d'achat et les opportunités de croissance.
- Utiliser les informations du CRM pour créer des rapports et des tableaux de bord.

4.Veille concurrentielle :

- Effectuer une veille concurrentielle pour identifier les tendances du marché et les meilleures pratiques en matière de fidélisation clients
- Adapter les stratégies en conséquence pour optimiser la rétention.

Volet Acquisition

1.Stratégie d'acquisition client

- Développer une stratégie globale d'acquisition client en ligne (SEA, Social Ads, influence marketing, affiliation), alignée sur les objectifs de l'entreprise et du groupe , et gérer les campagnes en relation avec notre Agence média.
- Sélectionner avec la Direction les canaux d'acquisition les plus pertinents (marketing numérique, publicités, référencement, réseaux sociaux, partenariats, etc.).
- En étroite collaboration avec la Responsable Communication, établir des partenariats stratégiques avec d'autres entreprises ou influenceurs pour augmenter l'audience et la clientèle.

2.Suivi et analyse des performances :

- Suivre et analyser les performances des campagnes et des initiatives d'acquisition client à l'aide d'outils analytiques.
- Présenter des rapports périodiques à la direction avec des recommandations pour améliorer l'efficacité des stratégies.
- Effectuer une veille concurrentielle pour identifier les tendances du marché et les meilleures pratiques en matière d'acquisition client.

PROFIL :

De formation Bac+5 en Ecole de commerce ou marketing ayant une expérience 2 à 3 ans dans une société de e-commerce B2C au sein des équipes Acquisition et/ou CRM.

Vous avez envie de vous engager pleinement dans une entreprise à mission et vous vous reconnaissez dans les valeurs de Monsieur Marguerite.

Vous êtes :

- Passionné(e) et avez une très bonne culture du web
- Engagé(e), proactif/ve doté d'un excellent relationnel
- Créatif/ve et avez une expérience de la gestion de projet en équipe
- Curieux(se) et avez un esprit très analytique, vous manipulez les chiffres ainsi que les données avec une grande habileté

Rejoindre l'aventure Monsieur Marguerite, c'est :

- Contribuer au développement de Monsieur Marguerite, faire rayonner la marque
- Définir et exécuter la stratégie de ventes de Monsieur Marguerite
- Participer à une aventure entrepreneuriale en collaborant de façon étroite avec les fondateurs et les pairs au sein du groupe Colvin
- Travailler dans une bonne ambiance (familiale et sérieuse) au sein d'une équipe à taille humaine

Si vous avez envie de vous épanouir au sein d'une équipe débordante d'énergie et d'avoir un vrai impact au quotidien en cultivant, à votre manière, un peu d'amour chaque jour auprès de nos clients, ce poste est fait pour vous !