

L'entreprise :

ÉDOKIAL entreprise commerciale et acteur industriel ouvert sur le marché, porte un ambitieux projet de transformation soutenu par son actionnaire le Groupe Crédit Agricole.

Son métier s'inscrit dans la gestion du document et de la data. Historiquement sur le marché de l'éditique, ÉDOKIAL ambitionne de poursuivre sa croissance sur ce marché et de développer des solutions technologiques innovantes pour répondre aux attentes des clients en termes de gestion du document et des données.

Depuis début 2022, ÉDOKIAL déploie une nouvelle stratégie dont l'objectif est de devenir un « Champion français de la gestion du document et de la data ». Elle repose sur un Business Plan ambitieux, projetant à 5 ans une multiplication du chiffre d'affaires par trois et un doublement des effectifs avec un plan d'investissement à la hauteur de ces ambitions.

L'entreprise a vocation à franchir un saut technologique en s'appuyant sur les meilleures technologies et innovations du marché ou celles déjà présentes dans le Groupe Crédit Agricole amplifiées par les meilleures pratiques de fabrication et d'organisation.

Pour accompagner cette croissance, l'actionnariat d'ÉDOKIAL a été élargi à l'ensemble des 39 caisses régionales du Crédit Agricole et à Crédit Agricole S.A. Le Conseil d'Administration d'ÉDOKIAL a nommé le 22 décembre dernier Serge Magdeleine, Directeur Général du Crédit Agricole Alpes Provence, comme Président du Conseil et Renaud Bac comme Directeur Général d'ÉDOKIAL. Ce dernier est épaulé dans ses fonctions par Christophe Canevet en tant que Directeur Général Adjoint.

L'entreprise ÉDOKIAL emploie actuellement 350 salariés, répartis sur une dizaine d'implantations dans l'ensemble du territoire français (Albi, Alfortville, Carcassonne, Charleville-Mézières, Grenoble, Le Mans, Loudéac, Nantes, Rodez et Saint Etienne). Le siège social est basé à Rodez.

Type de contrat : CDI

Localisation du poste : Rodez – Occitanie

Convention collective : Syntec

Rattachement hiérarchique du poste :

Directeur du développement

Mission au sein d'ÉDOKIAL

Prendre en charge le Marketing Stratégique et Opérationnel de l'entreprise.

Activités principales

Établir un plan marketing stratégique et en piloter son exécution :

- Membre de la direction du développement, formaliser avec les membres du Comex et la Direction Générale la stratégie du marketing.
- Décliner cette stratégie en plan d'action opérationnel

Définition et application de la politique d'action marketing multicanal :

- Décliner les actions de marketing opérationnel en lien avec la stratégie marketing

- Choisir les vecteurs de communication adaptés au lancement du produit en lien avec le service communication
- Construire le plan marketing opérationnel : gérer et déployer le planning promotionnel
- Définir le positionnement des offres sur le marché et sélectionner les segments cibles des offres commerciales
- Assurer l'adéquation des actions marketing avec les attentes des clients et prospects

Pilotage du plan de communication commerciale en lien avec le service communication :

- Participer à la définition des objectifs de la communication commerciale.
- Choisir les vecteurs de communication adaptés au lancement du produit
- Organiser les salons, séminaires, conférence utilisateurs
- Veiller à la visibilité des produits et services de l'entreprise auprès des prospects

Conseil, accompagnement et aide à la vente pour les commerciaux :

- Venir en appui aux services commerciaux et communication pour leur apporter une expertise technique lors de la conception ou du lancement de nouveaux produits
- Élaborer les outils et argumentaires commerciaux destinés à la force de vente
- Définir la forme et le contenu des supports d'aide à la vente (kit d'offres, plaquettes, fiches produits, catalogues etc.).

Évolution et pilotage des outils du marketing opérationnel :

- Piloter la création, la mise en place et le suivi de nouveaux supports digitaux dans un environnement multicanal
- Déployer un plan d'animation sur les différents supports digitaux (mobile, tablette, réseaux sociaux)
- Créer de nouveaux espaces d'échanges online : forums de discussion, blogs, animation de communautés sur les réseaux sociaux

Mesure de l'impact et de l'efficacité des moyens déployés :

- Définir, mesurer et analyser des objectifs et des indicateurs de performance.
- Concevoir des tableaux de bord d'activité.

Veille technologique, stratégique et études de marché :

- Suivre l'évolution des comportements de consommateurs sur le web.
- Effectuer une veille concurrentielle sur le positionnement des concurrents et sur les outils utilisés.
- Réaliser des études de marché pour proposer des plans d'action et d'évolution des produits

Profil souhaité

Diplômes requis : formation Bac +5 (ex : Master en marketing, communication, marketing management, stratégies commerciales) ou École de commerce (HEC, ESSEC, ESCP, etc.) ou École communication (Celsa, Sup de Pub etc.) ou IEP

5 ans minimum d'expériences sur un poste similaire.

Compétences techniques et professionnelles :

- Maîtrise des techniques de marketing direct
- Savoir élaborer un plan d'action marketing
- Excellente expression écrite pour rédiger les argumentaires commerciaux
- Excellente capacité d'analyse et de synthèse afin d'interpréter les résultats, de structurer la stratégie et les différents aspects du plan marketing
- Être innovant, créatif pour imaginer des supports promotionnels originaux et attractifs pour les clients



Contact

Recrutement@edokial.com