



Responsable Marketing & Communication (H/F)

Date de publication : 08/2022

Entreprise : NetExplorer

Type de contrat : CDI

Localisation : Colomiers (31)

Secteur : Éditeur de logiciels

Créatif(ve), autonome, plein(e) d'énergie, tu as envie de définir et piloter la stratégie marketing et communication d'une entreprise de la tech en pleine accélération ?

Rejoins-nous chez NetExplorer !

Spécialiste français du partage et stockage de fichiers en mode SaaS pour les PME, les scale-ups et les grands comptes, avec un positionnement 100% **Cloud Souverain**, nous **protégeons les données de plus de 1500 organisations** en France et mettons à leur disposition des outils pour travailler sur leurs documents, les partager et les signer en toute simplicité et sécurité.

Notre activité connaît un fort développement et, pour continuer à accélérer, nous recherchons un(e) **Responsable Marketing & Communication**.

Soutenu par de forts investissements marketing, tu disposeras des meilleurs outils du marché, dont Hubspot, pour te donner les moyens d'atteindre tes objectifs et d'avoir un réel impact. Tu t'appuieras également sur un spécialiste du copywriting pour la production de contenu, ainsi que sur une agence de relation presse et une agence de marketing digital pour déployer tes actions.

En lien direct avec le VP Sales & Marketing, au sein d'un service marketing & commercial dynamique, porté par un fort esprit d'équipe, tu contribueras activement à la croissance et à la notoriété de NetExplorer.

Ta mission : Soutenir la stratégie définie par le VP Sales & Marketing en définissant et mettant en œuvre le plan Marketing & Communication afin **d'attirer de nouveaux prospects, de confirmer aux clients actuels qu'ils font le bon choix et de faire grandir la notoriété de la société**.

Pour cela, il te faudra :

- Être le **garant de l'image de la société** (interne/externe), en respectant la charte graphique
- Mettre en place la **stratégie de communication 360°** de NetExplorer : relations presse, relations publiques, réseaux sociaux, e-mailing, site web, événements
- Construire la **stratégie éditoriale** et piloter la création de contenus impactants : rédactionnels, visuels, vidéos, emailings, infographies, documents de vente, etc.
- Gérer et/ou coordonner les différents leviers d'acquisition de nouveaux leads : SEO, SEA, display, Paid media, social média, emailing, Paywall, etc...

- Animer et mettre à jour les plateformes digitales de l'entreprise : blog, site web, réseaux sociaux
- **Animer les campagnes d'Inbound marketing**: newsletters, nurturing, paywalls, webinaires
- Réaliser la veille concurrentielle et la veille des tendances digitales
- Mesurer et optimiser nos actions : **analyse des KPIs** pour comprendre comment optimiser tes dispositifs
- Participer à des salons et à des évènements professionnels.

Ton profil :

- De formation Bac+5 spécialisée en marketing digital/communication, tu as une **expérience significative d'au moins 3 ans** dans une fonction similaire en BtoB, idéalement au sein d'un éditeur de logiciels / SaaS
- Tu as une **vision stratégique** et tu es force de proposition sur les actions à mener
- Tu as managé avec succès une équipe et/ou des projets marketing d'envergure
- Tu maîtrises un outil d'automatisation du marketing et un CRM (Hubspot, Salesforce/Pardot, Pipedrive, ...)
- Tu as une **bonne compréhension du SEO**, maîtrise de Google Analytics & tag manager, Adwords, ainsi qu'une connaissance des réseaux sociaux et du marketing de contenu
- Tu es familier(ère) avec la suite Adobe (Photoshop, InDesign, Illustrator) ; la maîtrise d'Adobe Premiere et After Effects serait un plus ;
- Tu es organisé(e), proactif(ve), rigoureux(se) et portes une grande attention aux détails
- Tu as de l'appétence pour l'innovation, les services Cloud/SaaS et le numérique/digital en général.

Ce que nous offrons :

- Parce que l'engagement et l'implication de nos collaborateurs sont essentiels et que nous souhaitons bâtir une relation durable avec chacun d'entre eux, nous mettons un point d'honneur à améliorer sans cesse le confort de travail de nos équipes, avec notamment :
- Formation très professionnelle grâce à un onboarding sur-mesure et un budget de formation continue pour toi et toute l'équipe,
- Bureaux de qualité et outils, notamment de marketing, choisis parmi ce qui se fait de mieux sur le marché,
- Politique de télétravail flexible (2 jours/semaine),
- Prime d'intéressement,
- Carte de tickets restaurant Bimpli,
- De nombreuses activités avec le reste des équipes grâce aux actions proposées par notre Happiness officer.

Process de recrutement : premier échange téléphonique avec la responsable RH, puis entretien avec le directeur Marketing & Ventes.

Salaire : selon expérience

Candidature : recrutement@netexplorer.fr