

CHARGE(E) DE MARKETING RELATIONNEL

- **Entreprise : Centre France Publicité**
- **Lieu : Clermont-Ferrand**
- **Début : Dès que possible**
- **Contrat : CDI**
- **Expérience : 3 ans minimum en animation de programme relationnel**
- **Secteurs : Presse écrite / Solutions médias et communication**

LE GROUPE

Riche de son histoire et de ses 1 600 collaborateurs, le groupe Centre France puise sa force dans un maillage fin du territoire à travers sa présence éditoriale sur 15 départements et 4 régions.

Acteur majeur de la presse en région depuis près d'un siècle, leader sur sa zone de diffusion, le groupe renforce cette présence familière et quotidienne, avec l'ambition de se rapprocher toujours et davantage de ses clients pour répondre de manière précise, cohérente et innovante à leurs attentes.

Audacieux, enthousiaste et exigeant, il poursuit sa stratégie de développement et de diversification avec un panel d'expertises, riche de styles et d'histoires différentes, fédéré autour de valeurs communes de proximité et d'exigence.

Ainsi à travers la diversification de ses activités (événementiel, e-commerce, édition de livres, conseil et formation, publicité et solutions médias), le groupe fait du développement humain un de ses premiers engagements.

Conscient de la richesse apportée par la diversité, il cherche en priorité à intégrer ses nouveaux talents dans une ambiance conviviale, propice aux développements personnel et collectif.

Vous êtes force de proposition avec une vraie sensibilité client ?

Rejoignez la régie publicitaire du groupe Centre France, composée de talents créatifs, marketing et digitaux qui conseillent les clients dans leur stratégie média au travers de solutions de communication.

LE POSTE

Centre France Publicité mène, depuis un an environ, une transformation accélérée de ses organisations et activités. A l'écoute de son marché et de ses clients, la régie historique du groupe évolue vers un positionnement de conseil en communication globale auprès des annonceurs locaux.

Sous la responsabilité du Directeur marketing de la régie, vous êtes en charge de l'administration de la base de données clients & prospects et de l'ensemble des utilisations associées :

- Suivi des taux d'acquisition client
- Analyse des performances par segment ou par zone géographique
- Gestion des campagnes de marketing relationnel & suivi
- Optimisation de la qualité des données et enrichissement
- Segmentation : type de client, prospects, secteurs d'activité, poids de CA, ...

Vos principales missions :

► Animation des campagnes de marketing relationnel

Vous assurez la mise en œuvre opérationnelle de chaque action-campagne de marketing relationnel (phoning, emailing, sms...) :

- Gestion des briefs, définition des ciblages, création des messages, suivi des résultats et communication auprès des équipes.

Vous êtes responsable des analyses post campagne, du reporting (KPIs) et des recommandations associées.

Force de proposition, vous préconisez des scénarios d'actions marketing relationnelles différenciées (PRM et CRM) et les mettez en place.

► Analyse et traitement de la base de données CRM

Vous améliorez la connaissance client en proposant de nouveaux moyens pour enrichir et qualifier les profils clients et prospects.

Vous développez et superviser les études et traitements de la base de données CRM (segmentations, scores...).

Vous assurez les études de la base de données client et mettez en exergue les éléments saillants (typologie, comportement d'achat...).

Vous exploitez les études et les données statistiques existantes (marchés, données comportementales, historiques et actions menées) pour optimiser la relation clients sur différents segments cibles.

LE PROFIL

De formation supérieure (Bac+4/+5), type école de Commerce ou équivalent, avec une spécialisation Marketing, vous justifiez d'une expérience réussie de 3 ans minimum dans l'animation de programme relationnel.

Votre parcours vous a amené(e) à développer les compétences techniques et l'expertise dans la mise en œuvre de programmes CRM, l'utilisation des outils de gestion de campagne et l'analyse de données.

Force de proposition, vous êtes reconnu(e) pour votre sens du travail en équipe et votre organisation.

Une vraie sensibilité « client » et une capacité à adhérer à une forte culture de la marque et de l'univers média seront de véritables atouts pour réussir à ce poste.

CONTACT

Engagé en faveur de la diversité et de l'égalité des chances, le groupe Centre France étudie avec la plus grande attention toutes les candidatures y compris celles des personnes en situation de handicap et leurs éventuels besoins spécifiques.

Envoyez vos CV et lettre de motivation par mail, sous référence GCF/CFP/CMR, à recrutement@centrefrance.com ou postulez directement sur [notre site](#)

Groupe Centre France

63000 CLERMONT-FERRAND