

DIRECTEUR CONSEIL – F/H

Venez partager votre talent...

Qwamplify a un ADN : la Promotion ! We are digital in real life!

Actuellement en pleine expansion, **QWAMPLIFY** est un groupe Digital & Marketing européen en B to B et B to C composé de 170 experts répartis sur différents pays : France, Finlande, Suède, Royaume-Uni et Italie.

Depuis 22 ans, fort de plus de 20.000 campagnes, nous gérons et amplifions les temps forts des marques ou produits de nos clients et les accompagnons dans l'optimisation du ROI de leurs investissements Marketing sur internet ou bien encore en retail. Côté sur le marché Euronext, QWAMPLIFY a généré 23.7M€ de CA en 2018 avec près de 800 clients actifs que le groupe accompagne au quotidien : Feuillatte, Tinder, Butagaz, AS Monaco, Indigo, Kärcher, Pandora, Sodebo, Sodastream, ToysRus, Monoprix, The Body Shop, Blédina, ATOL...

Passionné par ses métiers, animé d'un fort esprit entrepreneurial, créatif et client centrique, le groupe QWAMPLIFY est composé de 3 pôles d'expertise :

- **MEDIA DIGITAL**, pour booster la notoriété des marques et recruter de nouveaux profils consommateurs
- **MARKETING ACTIVATION**, pour développer les ventes de nos clients par différents dispositifs promotionnels
- **CRM/DATA**, pour engager les consommateurs et les fidéliser

Ainsi, nous pouvons accompagner les marques pour générer des interactions avec le consommateur tout au long de son parcours d'achat : avant (Web marketing, coregistration, SEA, SMO, Push notifications...), lors de l'achat (temps forts, plateformes promotionnelles), après (Programme de Fidélisation, Advocacy Marketing).

***Nos bureaux :** Paris, Nice, Aix, Helsinki, Stockholm, Londres, Milan

Afin de renforcer nos équipes et dans le cadre de notre développement, nous recrutons **un Directeur Conseil F/H**. Vous êtes rattaché(e) au Directeur Conseil Team Leader de votre business unit. Votre challenge consiste à **assurer une qualité de service de grande satisfaction dans la conquête des nouveaux projets, réponses à appels d'offres et la phase d'avant-vente.**

Plus précisément :

- Rédiger et « story teller » les projets confiés en lien avec le Directeur Commercial, le Key Account Manager et/ou le Directeur Clientèle et le présenter au client.
- Coordonner l'équipe projets et commerce sur vos recommandations de réponse, nourrir la réflexion et l'échange pour construire des recommandations innovantes, pertinentes.
- Dès qu'un besoin est détecté, accompagner l'équipe vente projet pour collecter le brief.
- Analyser, imaginer et présenter la recommandation avec une réponse créative, juste et pertinente pour le client (cahier des charges, AO).
- Elaborer des recommandations stratégiques/ accompagner les tactiques en répondant à leurs demandes objectifs DURL.
- Trouver des concepts, élaborer des réponses
- Mettre en place des plans d'actions marketing spécifiques en fonction de la stratégie commerciale des clients.
- Concevoir les outils d'aide à la vente sur-mesure en fonction des besoins des équipes commerciales : présentations, études.
- Assurer une veille économique et marketing concurrentielle.

Ces missions impliquent des déplacements fréquents en France et ponctuellement en Europe et à l'international.

Votre Profil :

F/H de formation commerciale Bac +5 de type Ecole de commerce, vous bénéficiez au minimum d'une expérience de 3 années au moins en agence marketing promotionnel en B2B orienté grands comptes.

Durant vos précédentes expériences, vous avez eu l'opportunité de travailler en agence de marketing promotionnel. Vous disposez d'excellentes qualités rédactionnelles.

Vous êtes, créatif, vous savez valoriser et marketer une recommandation pour capter et convaincre un client.

Vous êtes capable d'analyser les comportements des consommateurs et apporter un regard stratégique dans la présentation et l'élaboration des offres commerciales.

La maîtrise du Storytelling est un réel atout pour le poste.

Motivé(e) et créatif, vous possédez un fort esprit d'équipe, une volonté et une persévérance à toute épreuve.

Un niveau d'anglais opérationnel est impératif pour occuper ces fonctions, une autre langue européenne serait un plus.

Vous maîtriser parfaitement le Pack office et tout particulièrement Power Point. Enfin, vous êtes polyvalent, à l'aise à l'oral, autonome et avez un sens aigu de la satisfaction client.

Poste basé à Levallois-Perret (92)

Bénéfices :

- Pack salarial fixe + variable compétitif
- Incroyables séminaires et soirées d'équipe
- Travailler au sein d'une équipe connectée, digitale in real life !

N'hésitez plus ! Envoyez-nous votre candidature à l'adresse job@qwamplify.com