

Métier

MARKETING CLIENT

Évolutions possibles

Au sein du métier

- [CHARGE D'ACTIONS MARKETING CLIENT III.3 \(H/F\)](#)
- [CHARGE D'ACTIONS MARKETING CLIENT IV.A \(H/F\)](#)
- [CHARGE D'ACTIONS MARKETING CLIENT III.2 \(H/F\)](#)
- [RESPONSABLE COMMUNICATION MARKETING IV.A \(H/F\)](#)
- [RESPONSABLE MERCHANDISING IV.A \(H/F\)](#)
- [RESPONSABLE MARKETING RELATIONNEL IV.A \(H/F\)](#)
- [RESPONSABLE MISE EN MARCHÉ ET DÉVELOPPEMENT IV.A \(H/F\)](#)
- [UX DESIGNER IV.A \(H/F\)](#)
- [COACH AGILE IV.A \(H/F\)](#)
- [RESPONSABLE COMMUNICATION MARKETING IV.B \(H/F\)](#)
- [RESPONSABLE MARKETING EXPERIENCE CLIENTS IV.A \(H/F\)](#)

A compétences proches

- [MARKETING DE L'OFFRE](#)
- [MARKETING STRATÉGIQUE ET DÉVELOPPEMENT](#)

Raisons d'être

Le métier est en charge de définir et mettre en œuvre les stratégies Marketing et les communications multicanales. Il est aussi en charge de concevoir des campagnes multicanales pour générer de l'interaction entre la marque et ses clients

Missions

Organiser la mise en marché des offres

- Préparer la mise en marché et le lancement des nouvelles offres en amont des commerciaux
- Définir et mettre en œuvre les stratégies de communication marketing

Développer la proximité et la fidélisation client dans la durée

- Établir le profil des populations cibles et définir les différents leviers à activer (produits, services) pour développer la satisfaction client
- Identifier les canaux de fidélisation , évaluer leur performance et réaliser des reporting d'analyse permettant d'affiner la stratégie marketing et d'enrichir la connaissance client

Gestion de campagnes relationnelles multicanales

- Elaborer des campagnes multicanales et multi supports de recrutement et de fidélisation à destination des cibles
- Piloter le déploiement opérationnel des campagnes et proposer des réajustements si nécessaire
- Assurer le suivi des opérations à l'aide de KPIs (taux d'efficacité des campagnes, taux de fidélisation ...)

Facteurs d'évolution du métier

Externes

Adaptation constante aux évolutions technologiques et digitales aux évolutions sociétales et environnementales

Bonne connaissance du client et des évolutions du marché

Famille

Filière

Répartition des effectifs

- Bgpn numerique
- ☐ Services-Courrier-Colis
- ☐ Bgpn reseau
- ☐ Banque postale
- ☐ Groupe - siege

Effectif du métier

De 50 à 99