

Filière MARKETING

Raisons d'être

Concevoir des offres alignées avec les besoins des clients et les ambitions stratégiques du Groupe, en termes de rentabilité, d'image et d'innovation

Missions

Créer de la Valeur pour le Client :

identifier et qualifier ses attentes et besoins, comprendre ses usages, être en capacité d'y répondre, concevoir des offres qui vont au delà de ses attentes et lui offrir une expérience unique et utile

Créer de la Valeur pour l'Entreprise:

Identifier les leviers d'innovation et de développement de l'entreprise (études Marketing, Data Analytics, Etudes CRM), tels que le Marketing digital : mobile, de contenu, réseaux sociaux, webanalytics...)

Imaginer, définir et piloter la conception et la mise en marché d'offres rentables (grâce au plan Marketing Stratégique : benchmark, veille, études, planification, budgétisation...)

Favoriser l'image de marque de l'Entreprise et assurer la notoriété des offres (partenariats, innovation...)

Métiers

- [assistant marketing](#)
- [charge de création multisupports](#)
- [responsable marketing](#)
- [charge de projet marketing](#)
- [marketing de l offre](#)
- [marketing client](#)
- [marketing strategique et développement](#)

Famille

Répartition des effectifs

- Bgpn numerique

- □

Services-Courrier-Colis

- □

Bgpn reseau

- □

Groupe - siege

- □

Banque postale

Effectif de la filière

De 250 à 499