**Fiche de métier/poste**

**Société : SOPHROKHEPRI -** Secteur et activité principale : santé humaine, pôle pluridisciplinaire

| Division/Service  | Marketing/commercial |
| --- | --- |
| Lieu :  | Nogent sur marne et idf  |
| Fonction | Chargé (e) marketing  |
| Responsable:  | Pdg  | *Convention collective* |  |
|  |
| Niveau/ÉchelonStatut | cadre | Type de poste :[ ]   Temps plein[ ]   Temps partiel[ ]   Sous-traitant[ ]   Stagiaire[ ]   interim  | 35 heures/ semaine[ ]   Exempté[ ]   Non exempté |
| Remuneration  | 35K + 5% | Evolution du poste | Assistant puis de chef de produit junior. |
| Responsabilités du métier : | Travaille avec différents services (recherche et développement, production, commercial, direction) et des prestataires extérieurs. Élaborer des analyses de marchéParticiper au lancement, à l'amélioration d'un produit ou d'un service. |
| Rôle et responsabilités du poste : | **Internet**- Webmestre du site Internet du service - Référencement sur Internet : achat de bannière, référencement des formations dans les bases de données et les sites spécialisés- Réalisation de mailings électroniques Création des supports de communication- Définition et conception de supports de communication - Commande de prestations extérieures (imprimeur, fabricant d’objets) par appel d’offre**Evaluation**- Evaluation des retombées des actions de communication commerciales : mise en place d’outils (sur dossier de candidature, relevé téléphonique, surveillance du site Internet) et analyse des données**Etudes** Étudier les comportements d'achat des consommateurs, leurs attentes, l'image de l'entreprise, la satisfaction de la clientèle Examiner les activités et le positionnement de la concurrence.Etudes pour la définition de la stratégie commerciale, de la confirmer ou de la réajuster. Se tenir au fait des évolutions du marché : Mise en place le planning de réalisation. définit les instruments adéquats à utiliser : organisation de tables rondes, rédaction et soumission de questionnaires, réalisation d'enquêtes, visites collecter les informations, de les analyser puis de les synthétiser rédige un rapport fournissant des réponses aux questionnements préalablement formulés préconise des axes de développement et formule des objectifs marketings.**Publicité Commerciale**- Elaboration des campagnes de communication commerciale des formations et des activités du service : choix des supports et des cibles, planifications des actions, rédaction des messages - Négociation et achat d’espaces publicitaires dans la presse et sur Internet**Représentations extérieures**- Intervenante dans |
| Qualités et compétences : |  compétences rédactionnelles, bonne expression orale.  L'aisance relationnelle, des capacités d'écoute et le sens de la persuasion pour gérer ses relations avec ses collaborateurs et clients, bien comprendre leurs attentes et les convaincre des axes stratégiques à adopter. |
| Profil: | Formation Bac+4/5 Masters Professionnels, voire de Recherche, spécialisés en économie, gestion et marketing, écoles de commerce |
| Relations à l'extérieur de l'entreprise : | Agences de communicationPublicitairesFournisseurs de sites web |