



Poste : Responsable Pôle Agence

Qui nous sommes

Emailing.com est la Première Place de Marché de l'e-marketing permettant aux annonceurs d'accéder rapidement aux meilleurs prestataires marketing et à une gamme de services en mode *Self Service*.

La société dispose également d'un département Agence, qui accompagne une partie de ses clients (moyens et grands comptes, enseignes nationales, e-commerçants, agences de publicité) dans la mise en œuvre de leurs campagnes d'acquisition et de fidélisation.

Issue de l'incubateur Nextstars, notre start-up qui ambitionne d'être l'un des tout premiers acteurs européens de son marché, recherche dans le cadre d'un remplacement de poste son **Responsable Pôle Agence H/F**.

La mission

Au sein du Pôle Agence d'Emailing.com, votre rôle consiste à gérer l'intégralité des relations avec nos clients et prospects : Acquisition de nouveaux budgets, gestion et développement du portefeuille de clients existants et gestion des campagnes en collaboration avec les fournisseurs, consultants et le service production.

Sous la responsabilité directe de l'équipe Dirigeante, vos missions principales sont les suivantes (liste non exhaustive) :

- Recruter de nouveaux clients, fournisseurs et collaborateurs
- Qualifier les leads entrants afin de vous concentrer sur les annonceurs à fort potentiel
- Etablir les propositions commerciales, si nécessaire avec l'intervention d'experts et consultants partenaires
- Gérer le processus commercial et le *closing* des dossiers, en respectant les objectifs financiers mensuel
- Fidéliser le portefeuille clients existants
- Superviser les campagnes, analyser les résultats et réaliser les recommandations
- Identifier les leviers de croissance et besoins de vos prospects ou clients en leur proposant des solutions sur mesure.
- Assurer un reporting régulier de votre activité
- Gérer l'équipe commerciale et recruter de nouveaux talents

Votre profil

De profil commercial (Université, Grande Ecole ou équivalent), vous justifiez d'une expérience significative au sein d'une agence marketing.

Vous maîtrisez à la fois les fondamentaux du marketing B to B et les différents leviers du marketing direct d'acquisition (Email Marketing, Affiliation, Display, Retargeting, Fichiers) ou de fidélisation (Newsletters, plateformes de gestion de campagnes), ainsi que les différents modèles économiques : à la performance (CPC, CPL, CPA, etc...), à l'audience (CPM) ou à l'abonnement.

Au-delà de votre aisance relationnelle, vous êtes reconnu pour vos aptitudes à prospecter et développer de nouveaux comptes. Animé(e) d'un véritable esprit de développeur, vous avez le goût du challenge. Votre autonomie, votre sens de l'écoute et votre persévérance seront des éléments qui vous permettront de vous épanouir pleinement au sein de cette start-up en plein développement.

Informations pratiques :

Lieu : Paris

Date : Dès que possible

Rémunération : 45 - 55 K€ (fixe + variable non plafonné)

CV et lettre de motivation à envoyer à jobs@emailing.com