

Marketing and sales activation lead (H/F)

75014 PARIS [Accéder à l'annonce en ligne](#)

CDI

Dès que possible

Temps plein

Ouvert aux personnes en situation de handicap

L'entreprise

Aujourd'hui, **5e acteur sur le marché du travail et de l'emploi en France**, Actual group est un groupe français, à la vision résolument humaniste, qui milite chaque jour pour faciliter le droit au travail pour tous. Organisé autour de **4 métiers - travail intérimaire, recrutement, accompagnement et formation - le groupe est n°1 de l'intérim d'insertion en France**. Dirigé par **Samuel Tual**, entrepreneur engagé, Actual group a développé une véritable expertise dans l'accompagnement des personnes vers l'emploi sur l'ensemble du territoire en France mais aussi en Espagne, au Portugal et en Suisse, à travers des solutions pour l'emploi et le développement des compétences. Le groupe propose également une offre de solutions RH complète pour accompagner les entreprises et trouver ou créer les compétences dont elles ont besoin. Grâce à ses **4 100 collaborateurs et plus de 600 agences** réparties sur le territoire, Actual group accompagne aujourd'hui **33 000 entreprises et 156 000 candidats à l'emploi, pour un chiffre d'affaires de 1,5 milliard en 2024**. Son ambition est de construire ensemble le travail des femmes et des hommes, partout en France.

Le poste

Dans un contexte de structuration, nous recherchons au sein de notre Direction Commerciale et Marketing Groupe, un(e) Marketing & Sales Activation Lead H/F en CDI basé(e) à Paris.

En appui direct du Responsable Marketing de l'Offre Groupe et en proximité avec la Directrice Commerciale et Marketing Groupe, vous agissez comme un véritable coordinateur transversal entre les équipes marketing, communication, digitales et commerciales des différentes entités. Vos missions seront les suivantes :

Coordination marketing et commerciale

Assurer la coordination entre les équipes d'activation marketing, digitales des entités et les équipes commerciales au niveau groupe,

Garantir la mise à jour et la cohérence des contenus liés à l'offre sur l'ensemble des supports dont le canal digital,

Consolider et valoriser les business cases, offres phares et témoignages clients,

Contribuer à la préparation des campagnes de marketing opérationnel Groupe,

Activation digitale & génération de leads

Mettre en œuvre les campagnes digitales B2B pour la génération de leads

Collaborer avec les équipes Salesforce pour assurer la qualification et le suivi des leads,

Suivre la performance des campagnes,

Participer à la création et à la diffusion des contenus à valeur ajoutée,

Suivi de la performance SEO,

Support au développement commercial

Outiliser les équipes commerciales (pitch, Business case, présentations sectorielles),

Contribuer à l'animation du pipeline commercial Groupe en lien avec Salesforce,

Assurer un reporting régulier sur les actions marketing,

Gestion de projets transverses

Contribuer à la planification et au suivi du plan d'activation annuel,

Garantir la qualité, la cohérence et la ponctualité des livrables marketing et commerciaux,

Le profil recherché

Issu(e) de formation supérieure Bac+5, de type école de commerce, vous bénéficiez d'une expérience de 3 à 6 ans en marketing opérationnel B2B, activation commerciale ou développement marketing, idéalement dans un environnement de services.

Une première expérience réussie dans un contexte multi-activités ou matriciel est un réel atout.

Vous maîtrisez les outils de marketing automation, CRM (Salesforce) et reporting marketing.

Vous savez travailler en mode transverse, vous êtes agile, orienté(e) solutions et à l'aise dans la gestion multi-projets.

Votre aisance en anglais, vous permet d'échanger avec les équipes internationales.

Vous souhaitez vous engager et participer à un projet d'entreprise, alors n'hésitez plus, ce poste est fait pour vous !