

Responsable marketing de l'offre groupe (F/H)

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

📁 CDI

🕒 Temps plein

📅 Dès que possible

♿ 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) Responsable Marketing de l'offre Groupe H/F en CDI basé(e) à Paris Montparnasse. Il s'agit d'une création de poste.

Vous aurez pour mission de structurer, rendre visible et activer l'ensemble de l'offre du Groupe, en veillant à la cohérence entre les entités et à l'alignement avec la stratégie globale.

Dans un environnement multi-activités, vous contribuerez à développer une approche marketing B2B innovante et transverse par marché, visant à renforcer la notoriété du Groupe auprès des clients entreprises et à générer des leads qualifiés, en lien avec les dispositifs digitaux (notamment le futur site Groupe) et les événements (salons, prises de parole).

Vos missions seront les suivantes :

Pilotage stratégique

Formaliser la stratégie marketing B2B de l'Offre Groupe, structurer son positionnement et ses éléments différenciants,

Aligner le plan marketing d'activation B2B avec la stratégie globale et les priorités commerciales du Groupe,

Intégrer et coordonner les activations, opérations et initiatives existantes au sein des entités pour garantir cohérence et alignement stratégique,

Définir et mettre en œuvre une stratégie de contenu B2B au service de la génération de leads,

Structurer une approche marketing B2B par marché, permettant de valoriser de manière cohérente l'ensemble des offres du Groupe auprès des clients entreprises,

Activation digitale et performance commerciale de l'offre groupe

Déployer une stratégie d'activation digitale B2B pour porter l'offre du groupe, en cohérence avec les plans d'activation de chaque activité,
Contribuer, en lien avec l'équipe digitale Groupe, à la valorisation des offres B2B sur le futur site Groupe, comme levier de visibilité et de conversion,
Concevoir des dispositifs de promotion des offres B2B (campagnes, contenus, formats, prises de parole),
Exploiter les données externes et les outils digitaux pour piloter la performance commerciale,
Piloter les actions de lead generation et de nurturing,
Définir et mettre en œuvre la stratégie SEO,
Suivre les indicateurs de performance et contribuer à la mesure du ROI marketing,

Mise en œuvre opérationnelle et coordination transverse

Coordonner et animer les activités marketing B2B des entités pour mutualiser les initiatives, harmoniser les messages et piloter les budgets transverses,
Structurer et renforcer la présence du Groupe lors des salons, événements clients et rendez-vous institutionnels, en France et à l'international,
Définir et déployer des dispositifs d'activation associés aux événements B2B afin d'en maximiser l'impact en termes de visibilité et de génération de leads,
Piloter des projets marketing transverses B2B impliquant plusieurs BU et parties prenantes, dans une logique de mode projet,
Assurer la cohérence et la visibilité de l'offre commerciale sur tous les canaux,
Contribuer au rayonnement institutionnel du Groupe auprès des acteurs publics et partenaires,

Des déplacements ponctuels sont à prévoir (France et international)

Le profil recherché

Issu(e) de formation supérieure Bac+5, de type école de commerce, marketing ou communication, vous bénéficiez d'une expérience confirmée en marketing de service B2B dans un environnement multi-activités, avec une bonne connaissance des plateformes de marque, de la structuration d'offres, de l'activation 360°, de la lead generation, du content marketing et de l'activation multicanale.

Vous combinez une **vision stratégique** avec une forte capacité à **opérer concrètement** les dispositifs marketing, dans une logique orientée résultats.

Vous avez une expérience managériale et serez en capacité d'encadrer une équipe (2 personnes), tout en contribuant directement aux projets et à leur mise en œuvre.

Vous êtes à l'aise dans des environnements complexes et savez travailler en **mode transverse**, en fédérant des équipes sans lien hiérarchique direct et en coordonnant des parties prenantes multiples au sein des différentes Business Units.

Doté(e) d'un **leadership reconnu**, vous savez embarquer, créer de l'adhésion et faire travailler ensemble des équipes aux enjeux parfois différents, dans une logique de coopération et d'efficacité collective.

Vous faites preuve d'excellentes qualités relationnelles et avez la capacité à **donner envie**, en interne comme en externe, en contribuant à créer de la désirabilité autour de la marque et des offres du Groupe.

Vous savez travailler en étroite coordination avec les équipes communication afin d'intégrer les enjeux B2B dans les prises de parole du Groupe (réseaux sociaux, médias propriétaires), et contribuer à la structuration d'un calendrier éditorial aligné avec les priorités business.

Vous savez piloter des budgets marketing et gérer la coordination de prestataires.

Vous maîtrisez l'anglais.

Une expérience dans le secteur de l'emploi ou des services RH n'est pas requise ; nous serons attentifs à des profils apportant un regard externe et des pratiques innovantes.