



Marketing Project Manager

Mission

Le Marketing Project Manager est au cœur des activités marketing de Citalid. Il / elle intervient sur une multitude de sujets et de sous-domaines du marketing (événementiel, contenu, growth, communication, PR, etc.). Il contribue à la construction de l'équipe Marketing de Citalid et joue un rôle important dans la mise en place des process, outils. Impliqué.e. dans la définition de la stratégie marketing, il anime ensuite les parties prenantes internes et externes pour produire et réaliser. Il / elle reporte à la direction du marketing et de la communication.

Rôle et responsabilités

Évènementiel :

- Construction et mise à jour un planning événementiel annuel multi-pays pour les salons, conférences, clients
- Coordination de la logistique et la communication vers les parties prenantes internes pour chaque événements : équipe commerciale, speakers, etc.
- Sourcing et coordination des prestataires nécessaires à la bonne réalisation des événements
- Conception de campagnes marketing et communication dédiées aux événements : relais de la présence aux événements et des contenus produits pour l'occasion, pré et post-événement
- Participation active aux événements
- Suivi du ROI des actions événementielles et mesure de la satisfaction interne.

Contenu & Sales Materials

- Contribution à la production et mise à jour des matériels marketing (sales decks, keynotes, one-pagers...) produits en collaboration avec par les équipes Sales, Produit, Projet...
- Conception de la stratégie de distribution et promotion des contenus en fonction des cibles et objectifs business, sur ux : newsletters, social, website, presse, etc.
- Contribution à la conception de nouveaux contenus et formats (vidéo, audio, digitaux...)

Growth Marketing & Digital

- Conception de campagnes marketing de génération et nurturing de leads
- Newsletter : implémentation et suivi des newsletters



- Website & blog : mise à jour du contenu du site, des actualités et propositions de mécaniques marketing pour promouvoir les contenus produits et générer du trafic qualifié.

Outils & Process

- Sourcing d'outils et prestataires marketing en fonction des besoins exprimés
- Proposition et design de process pour optimiser la communication autour des activités du marketing avec les parties prenantes
- Reporting et suivi du budget

Votre profil

- Bac +4/5 école de commerce ou diplôme universitaire
- 2 à 4 ans d'expérience en marketing et/ou communication dont au moins un an dans un environnement SaaS B2B, tech, assurance ou startup
- Anglais courant (test lors du premier entretien)
- Bonne aisance rédactionnelle et expression orale (test lors du second entretien)
- **Créatif.ve.**, vous pensez que le marketing B2B tech et plus particulièrement la cyber peuvent être un formidable terrain de jeu pour créer de nouveaux codes, formats, contenus...
- **Dynamique**, vous avez la capacité à mener plusieurs projets en même temps
- **Exigeant.e.**, vous êtes conscient.e que vos actions et projets sont au contact direct de nos clients et écosystème
- **Adaptable**, vous savez que le contexte d'hyper croissance d'une startup nécessite parfois des changements de caps ou de stratégie.
- **Empathique**, vous avez la capacité à créer du lien et à fédérer des équipes pluridisciplinaires autour de projets communs

Poste

- Basé à Paris 17 (télétravail partiel possible)
- CDI
- A pourvoir dès que possible