

---

## Poste e-CRM Manager senior – e-Marketing H/F

---

### Description de la société

LSFinteractive est une agence de marketing et communication sur internet qui a pour objectif d'aider ses clients à renforcer leur image, leur notoriété, leur trafic et/ou leurs revenus en ligne. A partir d'une réflexion de stratégie digitale, LSFinteractive décline des programmes d'achats media en ligne et/ou de fidélisation.

Le **conseil en stratégie digitale** détermine les voies et moyens pour maximiser le « Business Impact<sup>TM</sup> » des campagnes en ligne et leur retour sur investissement, les indicateurs de performance (KPI) étant préalablement définis. L'**achat média en ligne** met en œuvre la stratégie digitale en visant à générer de la visibilité, de l'audience qualifiée, des inscrits, des membres et/ou des ventes via notamment le display, l'affiliation, la co-registation, les réseaux sociaux, mais aussi le référencement naturel et payant sur les moteurs de recherche, sans oublier le mobile marketing. La **fidélisation** est assurée d'une part via la connaissance et l'animation des bases de prospects et/ou clients (e-CRM), et d'autre part via la conception, la mise en place et la gestion de programmes de fidélité au travers de LSFloyalty, filiale de LSFinteractive.

Aujourd'hui implanté aux Etats-Unis (San Francisco, San Diego, Chicago et Philadelphie), en Serbie (Belgrade) et en France (Paris, avec près de cinquante collaborateurs), le groupe LSFinteractive compte plus d'une centaine de collaborateurs.

Pour en savoir plus : [www.lsfinteractive.fr](http://www.lsfinteractive.fr) - Rejoignez LSF sur Twitter : [twitter.com/lfsparis](https://twitter.com/lfsparis)

### Description du poste

Dans le cadre de notre activité e-CRM en plein essor, nous recherchons un e-CRM Manager senior. L'équipe e-CRM se compose d'un e-CRM Director, de 4 e-CRM Managers (dont le poste présenté ici) ainsi que d'un stagiaire.

Vous élaborerez les stratégies e-CRM de nos clients et les mettrez en œuvre. Vous serez le référent e-CRM sur vos projets, au sein de l'agence ainsi qu'auprès des clients.

Vos missions principales :

- Rédaction des propositions en avant-vente et soutenance devant les prospects
- Maîtrise d'ouvrage et maîtrise d'œuvre sur des projets de mise en place de base CRM complexe
  - . rédaction de cahiers des charges
  - . gestion du projet et de son planning
  - . intégration des flux sur des interfaces Marketing
  - . coordination des interlocuteurs (fournisseurs et partenaires de LSF ou de son client)
  - . recette fonctionnelle
- Définition des futures prestations e-CRM de LSF (innovation technique, nouveau business model, synergie du e-CRM avec les autres métiers de l'agence, ...), pricing et discours commercial

Les missions communes à tous les e-CRM Managers :

- Définition des stratégies de fidélisation de nos clients (quel message envoyer ? à qui ? à quel moment ?)
- Brief des graphistes de LSF sur la création des supports de communication (principalement e-mails)
- Paramétrage des campagnes sur des outils CRM professionnels (Neolane, Probanco Direct Marketing, ...)
- Analyses des résultats et recommandations d'optimisation des stratégies de fidélisation

**Type de contrat** : CDI, à plein temps

**Disponibilité** : Immédiate

**Rémunération** : Fonction du profil (années d'expérience, formation, expérience e-CRM)

**Localisation** : Paris 17<sup>e</sup> (Métro Charles de Gaulle Etoile / Ternes – Lignes 1 / 6 / 2 – RER A)

### Profil

- Profil Marketing
- Bac+4 minimum
- Master, IUP, ESC ou Grande Ecole – spécialisation Marketing ou Nouvelles Technologies
- Une première expérience d'au moins 4 ans sur le e-CRM et la fidélisation clients

### Compétences requises

- Expérience en communication sur Internet
- Gestion de bases de données clients complexes

- Utilisation avancée d'au moins une solution CRM professionnelle (Neolane, Salesforce, SAP, Selligent, etc.)
- Gestion de projet de mise en place de base de données clients
- Maîtrise de l'anglais écrit

**Compétences souhaitées**

- Utilisation des interfaces de routeurs e-mails
- Expérience en agence ou B2B au sens large
- Connaissances en HTML

**Qualités requises**

- Sens du service : Satisfaire le client doit être votre principale préoccupation.
- Autonomie : Vous serez le seul référent face à vos interlocuteurs internes et externes.
- Créativité : Une proposition est séduisante lorsqu'elle est originale.
- Fiabilité : Vous devez mettre le client en confiance par la qualité de votre travail et le respect de vos échéances.
- Exemplarité : Vous êtes le profil le plus expérimenté de l'équipe. Vous devez montrer l'exemple (rigueur, implication, esprit d'équipe)
- Curiosité : Le CRM vu par LSF est pluridisciplinaire. Chaque Account Manager est en charge des aspects Marketing, Communication et Bases de Données de ses projets. Pour rester performant, il faut donc entretenir sa curiosité pour ces domaines.

Merci de nous faire parvenir votre CV accompagné d'une lettre de motivation par e-mail à l'adresse suivante :

[lsf-paris@lsfinteractive.com](mailto:lsf-paris@lsfinteractive.com)

(Phrase à faire figurer dans l'objet de votre mail : « Candidature e-CRM Manager senior »).