



Le service Marketing recrute pour le département “eCommerce” :

**Head of Acquisition, France**

En tant Head of Acquisition, votre rôle est de concevoir, mettre en œuvre et piloter les stratégies multicanal d’Acquisition de clients. Votre rôle clé dans l’organisation est à la fois stratégique et opérationnel. Vous maîtrisez des données et savez comment les utiliser pour des prises de décision rapides et l’atteinte d’objectifs ambitieux.

En étroite collaboration avec le Responsable Marketing Client, vous assurez également la conversion et aidez à améliorer le parcours client (Customer Journey) en optimisant le LTV. L’un de vos rôles consistant également à faire évoluer le taux de conversion (CRO).

En vous reposant sur une équipe d’analystes, vous tirez des enseignements, expérimentez vos hypothèses, améliorez les attributs de ciblage et optimisez la gestion des budgets.

L’importance stratégique du poste au niveau de l’organisation nécessite une personne disposant d’un leadership fort, capable d’assumer des objectifs ambitieux et d’être un exemple de détermination pour le reste des équipes. Un aspect innovant, basé sur une connaissance prédictive du marché est également attendu.

Des déplacements au sein de notre cellule Espagnole basée à Barcelone sont à prévoir.

**Missions et Responsabilités**

- Concevoir et déployer les stratégies d’acquisition performantes et innovantes adaptées aux différents segments de marché
- Gérer une équipe de 2 collaborateurs (Spécialistes SEA et SEO/SM) et coordonner des recrutements supplémentaires si nécessaires
- Déployer une méthodologie de travail agile, basée sur une approche itérative et la vérification d’hypothèses.
- Contribuer à façonner la nouvelle culture d’entreprise d’Exaprint
- S’approprier des leviers de croissance avec des scénarii de ROI validés au préalable en gérant un budget d’acquisition de ~1MM, selon des KPIs prédéfinis
- Concevoir et déployer des plans pragmatiques et efficaces pour chaque aspect de l’acquisition (PPC, SEO, affiliation, email marketing, social, offline...)
- Optimiser tous les canaux PPC en collaborant étroitement avec notre agence basée à Barcelone et s’assurer continuellement de l’optimisation des dépenses
- S’assurer que toutes les campagnes sont à jour, promouvant les derniers produits via des flux et permettant la meilleure visibilité au travers des différents canaux
- Contribuer à l’optimisation du taux de conversion et l’amélioration de l’expérience utilisateur sur le site



- Concevoir et mettre en œuvre des stratégies de contenu et d'inbound marketing en s'appuyant sur l'équipe créative
- Améliorer les process et l'utilisation du data dans le pôle acquisition mais également au niveau de tout le département marketing
- Surveiller de près les taux de conversion, apporter des recommandations, expérimenter et livrer
- Contribuer au développement de l'engagement à la marque
- Conduire des veilles technologiques en continu afin de développer de nouvelles formes de revenu

**Profil :**

- Culture de l'eCommerce avec idéalement une expérience solide dans le domaine
- Très bon esprit de synthèse et grande capacité d'adaptation
- Grande connaissance de tous les aspects du marketing d'acquisition digitale
- Business oriented, vous faites preuve de pragmatisme et d'agilité pour atteindre les objectifs fixés
- Bonne maîtrise des outils informatiques et des traitements de données liées à l'eCommerce (Excel, Google Universal Analytics, SEM Rush, Moz...)
- Très bonne capacité rédactionnelle

**Type de contrat : CDI**

Salaire : **50-55 K**

Avantages : tickets restaurants, intéressement et participation.

Poste basé à Montpellier (34), son siège social, dans le quartier du Millénaire, au cœur de l'un des pôles technologiques les plus dynamiques du sud de la France

Merci d'adresser votre dossier de candidature à [fernando@exagroup.biz](mailto:fernando@exagroup.biz)

Toutes les candidatures seront étudiées et une réponse sera apportée à chaque postulant.

**L'entreprise**

Exaprint (marque commerciale d'Exagroup) est l'imprimeur en ligne de référence pour les professionnels des arts graphiques. Leader européen sur son marché, Exaprint gère aujourd'hui plus de 4.000 commandes par jour, pour un CA annuel de 85M€. Depuis la création, des taux de croissance à 2 chiffres sont la norme. L'entreprise a intégré le groupe Cimpress en 2015