

CRM MANAGER



Entreprise : DELITRAITEUR SA

Description de l'entreprise :

Delitrateur compte aujourd'hui 40 points de vente en Belgique et 1 au Grand-Duché de Luxembourg. Au travers de ses deux enseignes, Delitrateur et Eat & Go, les magasins se positionnent comme spécialistes, dans un contexte de proximité, de la solution repas. Notre mission est « We make ready to eat, enjoyable & responsible ». Si le core business est la gamme de plats préparés, l'enseigne propose un large éventail de produits répondant à l'ensemble des besoins d'une journée (Petit déjeuner, lunch, apéro et diner).

Notre enseigne a à cœur de développer des projets innovants pour répondre toujours mieux aux besoins des clients et dans un souci de diminution de son empreinte écologique.

La connaissance clients et l'activation d'un marketing ciblé est un point stratégique crucial pour les prochaines années.

CRM MANAGER

Mission stratégique : vous contribuez à l'évolution du chiffre d'affaire de Delitrateur en optimisant le programme de fidélité

- ➔ Sur base des analyses de comportements (Base Myfid), vous établissez, en collaboration avec le directeur marketing, une stratégie de développement du programme Myfid et un plan stratégique de recrutement sur base des infos Géomarketing en votre possession.
- ➔ Vous établissez et suivez des KPI afin d'objectiver les résultats de la stratégie.

Détail de la mission :

1. L'Analyse :
 - Vous analysez en profondeur des données chiffrées liées aux transactions clients, membres du programme fidélité et vous faites évoluer notre segmentation en fonction des profils.
2. L'Optimisation :
 - Vous déterminez les leviers permettant de faire évoluer la data base grâce à un programme ciblé vers différents « Personas ».
 - Après validation, vous mettez en œuvre en équipe, des actions recommandées et ce, via les différents supports envisagés (communication digitale, actions ciblées en magasins, events clients gold...)
 - Vous gérez l'évolution des strates clients (gold, silver, bronze) pour optimiser leur expérience et leurs achats dans le réseau.
3. Recrutement :
 - Sur base d'analyse Géo-Marketing, vous travaillez à la mise en place d'une stratégie Marketing de recrutement de nouveau clients.
4. La Législation : Vous faites évoluer le programme en tenant compte de la législation en vigueur (GDPR).



CRM MANAGER



Le contexte :

1. Vous faites partie intégrante du service marketing – communication Delitraitteur.
2. Vos collègues vous aideront à implémenter les actions sur le terrain, à les communiquer via les médias off et on line externes et internes (e-mailing, mass media, Delitraitteur.com, PLV....)
3. Vous travaillerez en étroite collaboration avec le gestionnaire de notre programme fidélité (la société Freedelity), notre département IT ainsi qu'avec nos partenaires (graphistes, agence digitale et média).
4. Vous serez amené à participer au développement d'autres actions marketing destinées à soutenir notre réseau.

Votre profil :

1. Vous possédez un diplôme de l'enseignement supérieur ou universitaire.
2. Une expérience d'au moins 3 à 5 ans dans une fonction similaire est requise, c'est-à-dire une fonction dans laquelle vous avez eu à gérer un programme de fidélité avec une segmentation clients (une expérience dans le Retail est un avantage).
3. Vous êtes francophone avec un bon niveau en Néerlandais. Le bilinguisme est un plus.
4. Vous avez un esprit analytique marqué.
5. Vous possédez une maîtrise parfaite d'Excel
6. Vous êtes « digital minded »
7. Organisé, rigoureux, vous avez le souci du détail et êtes toujours à la recherche d'optimisations.
8. L'esprit d'équipe est une valeur importante à vos yeux
9. Vous êtes ouvert d'esprit
10. Vous êtes résistant au stress

Ce que nous offrons :

1. Nous vous proposons un contrat à temps plein à durée indéterminée
2. Un environnement de travail agréable et convivial où chaque individu a sa place.
3. Des conditions salariales attractives, assorties d'avantages intéressants incluant un véhicule de société, la prise en charge du repas de midi, un smartphone avec abonnement, 26 jours de vacances, des réductions sur les produits dans nos magasins, des éco-chèques.
4. Vous aurez l'opportunité de développer vos compétences dans une entreprise en expansion.

Lieu : Située en Brabant Wallon (Nivelles), la centrale des bureaux Delitraitteur est facilement accessible et à une demi heure de Bruxelles via le ring.

Intéressé par notre offre ? Envoyez votre candidature à l'adresse jobs@delitraitteur.be

