Le Groupe Gaz Electricité de Grenoble (450 salariés, 222 M€ de C.A. consolidé) est une société anonyme d'économie mixte inscrit au statut des IEG, qui exploite, distribue et commercialise l'électricité et le gaz ainsi que des produits et services dérivés auprès d'industriels, de clients professionnels ou particuliers.

La Direction Commerciale de GEG représente l'activité de fourniture de l'énergie. Elle est composée de quatre départements :
Marketing et Digital Risque Energie et approvisionnement marché Vente BtoB Vente BtoC

Pour contribuer au développement de nouvelles offres et services le département **Marketing et Digital** de GEG recrute en CDI :

1 RESPONSABLE MARKETING STRATEGIQUE H/F

Le Responsable Marketing Stratégique participe à l'élaboration de la stratégie marketing du Groupe en lien avec ses enjeux business.
Il définit la stratégie de développement de la marque et dans ce cadre a en charge la conception d'offres et services pertinents de la phase d'identification d'opportunités au go-to-market.
Il contribue ainsi au développement des chiffres d'affaires et des marges.

A ce titre, vos missions seront entre autres :

- Participer à la définition de la stratégie marketing au travers des études
  - Définir le besoin en études et le périmètre associé
  - Elaborer et réaliser des études de marché, d'opportunités, technologiques, consommateurs… pour identifier les tendances et les signaux faibles pour orienter la stratégie.
  - Définir la segmentation marché et positionnement pour chaque offre/service/marque

- Concevoir des offres/ services
  - Réaliser les études préalables au développement de l'offre
  - Structurer l'approche méthodologique de création d'offre
  - Réaliser le mix marketing
  - Réaliser une recommandation de l'offre
  - Réaliser un business plan pour chaque offre proposée (volume vendus, marges, potentiel de développement, etc.)
  - Définir les spécifications fonctionnelles de chaque offre
  - Gérer le projet de mise en œuvre de l'offre/service de manière transverses (des systèmes d'information aux équipes métiers)

- Piloter le go-to-market des offres/services (stratégie de lancement, de communication, formation équipes ventes, etc.) en lien avec l'équipe data, communication et création

- Mesurer la performance des actions mises en œuvre
  - Définir les KPIs d'activité et concevoir les tableaux de bord de suivi
  - Systématiser les REX, identifier et mettre en œuvre les actions correctives
  - Mesurer le rapport coûts/résultats de chaque opération initiée

- Elaborer et suivre les budgets de son activité

- Concevoir, structurer et restituer une veille des évolutions marchés, technologiques, sociales etc. pour anticiper les attentes consommateurs.

PROFIL :

De formation supérieure (Bac +5) école de commerce ou cursus universitaire, vous comptez à votre actif un minimum de 5 années d'expérience en marketing stratégique – positionnement de marques/offres, études d'opportunités - dans un environnement fortement concurrentiel. Véritable passionné du marketing, vous :

- Avez déjà lancé avec succès de nouvelles marques/offres
- Maîtrisez les méthodologies d'études de marchés, d'opportunités mais aussi de segmentation et positionnement
- Etes familier aux concepts de stratégie de prix et en maîtrisez les contours
- Savez élaborer et mettre en œuvre une stratégie marketing
- Avez une excellente maîtrise des leviers e-marketing

- Avez une réelle vision analytique : vous définissez les KPIs pour mesurer les performances des actions menées de manière pragmatique.
- Avez de l'expérience en gestion de projets transverses
- Maîtrisez les outils CRM (SalesForce est un vrai plus) et avez une bonne connaissance des outils de tracking web type Google Analytics
- Maîtrisez la suite Office et particulièrement Excel

Véritable stratège, vous savez porter une vision prospective tout en conservant une capacité d'exécution remarquable.
Vous êtes force de conviction avec d'excellentes qualités de présentation, relationnelles et de communication.
Pragmatique, vous savez rebondir et agir vite, tout en sachant structurer une approche pertinente et efficace.
Vous êtes doté d'excellentes capacités d'analyse et de synthèse et êtes à l'aise avec les chiffres. Vous avez une bonne intuition et vous appuyez sur des données factuelles dans vos prises de décisions. Votre orientation tournée vers le résultat vous mets dans une dynamique d'amélioration continue afin de performer davantage.

Véritable intrapreneur, vous êtes curieux et avez une excellente connaissance marché et consommateur pour développer le chiffres d'affaires du Groupe.

La connaissance du marché de l'énergie est un plus.

REMUNERATION : Entre 35K€ et 42K€ annuel sur 13 mois *(selon profil)*

LIEU DE TRAVAIL : GRENOBLE

Pour postuler merci d'adresser votre candidature à j.perez@geg.fr

Dans l'offre présente, le masculin est utilisé sans discrimination pour le candidat ou la candidate, dans le seul but d'alléger le texte.

La société GEG s'engage à étudier attentivement les candidatures de personnes en situation de handicap ou en difficulté d'insertion professionnelle.