

RESPONSABLE MARKETING (F/H)

A propos de l'entreprise :

Éditeur européen et indépendant de solutions Workplace souveraines, Wisper propose deux suites logicielles complémentaires : Un PC managé hybride cloud « One Clic » sans infrastructure, ceBox, et une solution open source de communications unifiées sur mesure, XiVO. Outre offrir simplicité et sécurité, elles permettent de réaliser des économies substantielles

Depuis le lancement de sa solution ceBox en 2016, le groupe Wisper affiche chaque année une croissance soutenue (+20% en 2021). Aujourd'hui Wisper compte une centaine de collaborateurs dans 5 pays et près de 500 clients dans le monde et plus de 325 000 utilisateurs.

Les trois piliers de nos technologies sont :

- La sécurité
- La mobilité
- L'optimisation des coûts

Deux solutions pour une plus grande agilité :

- ceBox est un PC managé hybride cloud. Innovant sur son marché, il combine la souplesse et la sécurité du cloud avec l'agilité et la polyvalence d'un PC. Nous répondons principalement aux problématiques de sécurité (Ransomware, PCA/PRA), de mobilité (BYOD) et de maîtrise des coûts rencontrées par nos principaux clients, les centres de contacts et les organismes de formation.
- XiVO, Solution open source leader sur le marché de la Communication Unifiée / Téléphonie sur IP, présente dans les plus grandes entreprises publiques et privées européennes. Une solution de mobilité très prisé avec le télétravail.

Lieu de travail : Levallois (92)

Missions :

Le (la) Responsable Marketing a la charge de définir, mettre en œuvre et piloter la stratégie Marketing pour Wisper et ses produits, en lien avec les Directions Commerciale, RH et Générale, ainsi que le Product Manager.

Il (elle) est garant de la notoriété, la cohérence et la bonne image de marque au sein de l'écosystème (interne, clients, partenaires en particulier) en France et à l'International.

Il (elle) devra également structurer les activités, rôles et interactions au sein de son service, encadrer et accompagner les personnes pour en assurer le bon fonctionnement et garantir le développement individuel et collectif.

Les responsabilités du (de la) Responsable Marketing :

- **VOLET STRATEGIQUE**
 - Définir la stratégie, les objectifs et indicateurs de performance, et le plan d'actions du service, sur ses différents canaux
 - Construire et gérer le budget qui lui est dédié
 - Etudier le marché et ses évolutions (via des études et benchmarks) et synthétiser les enseignements sur la concurrence
 - Segmenter et affiner la connaissance des clients et prospects
 - Être force de proposition sur les besoins, attentes, usages actuels et futurs des solutions sur le marché
 - Développer les canaux de distribution et d'acquisition
- **VOLET OPERATIONNEL**
 - Asseoir une notoriété aussi bien online qu'offline
 - Définir et concevoir les supports nécessaires (outils d'aide à la vente, plaquettes clients, etc.)
 - Choisir et animer les événements à forte valeur ajoutée pour Wisper et l'écosystème
 - Générer des Leads et aider le Commerce à transformer
 - Générer du contenu adapté aux cibles (différents buyer et user personae)
 - Animer les partenariats
 - Piloter les relations presse et les social media : contenus, modération, prises de parole
 - Optimiser le budget publicitaire on et offline
 - Agir en soutien des RH pour les actions internes et marque employeur
 - Suggérer les bons outils, en tirer le meilleur parti
 - Assurer un reporting efficace





RESPONSABLE MARKETING (F/H)

- **VOLET HUMAIN**
 - Manager voire recruter les personnes, structurer le service et son organisation
 - Se positionner en véritable allié(e) de l'International, des Ventes, du Produit, des Ressources Humaines et des Opérations
 - Motiver et fédérer l'équipe, faire émerger des idées et des besoins de formation, assurer un bien-être et une sécurité psychologique
 - Comprendre les besoins et enjeux internes en termes de culture d'entreprise

Profil recherché :

- Minimum 5 ans d'expérience dans le Marketing, dont 2 ans à un poste similaire, idéalement dans la tech ou les telecom et en B2B
- Français et anglais fluent (d'autres langues seront un plus)
- Facilité relationnelle et capacité d'adaptation
- Rigueur, méthode et sens de l'organisation, orientation résultats
- Sens de l'écoute et de l'observation, proactivité
- Capacités d'analyse et de synthèse, de prise de recul et vue 360
- Ouverture d'esprit, créativité et curiosité intellectuelle
- Talents pour fédérer et animer une équipe
- Appétence pour l'opérationnel
- Sens de la négociation, capacité à pitcher et à convaincre

Déroulement des entretiens :

- 1^{er} entretien : Ressources Humaines
- 2^{ème} entretien : Direction Générale
- 3^{ème} entretien : Direction Commerciale

Rémunération et avantages :

- CDI
- Salaire selon profil
- Plan Epargne Entreprise
- Mutuelle, ticket restaurant, prise en charge à 50% de l'abonnement de transport
- Un contexte stimulant et dynamique, avec de vrais projets d'avenir
- Un vrai esprit d'équipe dans une team tournée vers le collectif

Adressez votre CV au Département Ressources Humaines de Wisper par mail à recrutement@wisper.io

