MOOSE KNUCKLES

CE QUE NOUS CROYONS

Nous croyons à l'inclusion, nous croyons à l'expression de soi, nous ne croyons pas au jugement et nous croyons à l'individualisme

QUI NOUS SOMMES

Nous sommes audacieux, nous sommes tenaces, nous sommes courageux.

Nous sommes un casting de personnages;

Nous embrassons nos différences et nous partageons nos ressemblances.

CE QUE NOUS AVONS A OFFRIR

• Bureaux neufs et fraîchement rénovés, conçus et construits selon la norme environnementale LEED

• Café gratuit

• Les vendredis d'été

• Jours personnels payés

• Ensemble d'avantages généreux

• Programme d'aide aux employés

• Programme de fidélité des employés

• Cadeau de bienvenue généreux

• Événements d'entreprise

Vous êtes un spécialiste du marketing passionné et créatif, doué pour les campagnes de courriel et la gestion de la relation client (CRM)? Si c'est le cas, nous avons une opportunité passionnante au sein de notre équipe en tant que spécialiste intermédiaire du marketing par courriel et de la gestion de la relation client chez Moose Knuckles. Jouez un rôle important au sein de l'équipe de marketing numérique pour atteindre les

principaux objectifs médias et commerciaux. Gérez les relations avec les principaux collaborateurs internes afin de favoriser une approche collaborative de l'exécution des initiatives.

Responsabilités :

Gestion des campagnes de courriel :

- Contrôler et maintenir le calendrier du contenu de marketing par courriel et tenir compte de tous les événements clés lors de la programmation du contenu des courriels.
- Créer, concevoir et mettre en œuvre des campagnes de marketing par courriel attrayantes.
- Élaborer et mettre en œuvre des stratégies de courriel segmentées pour cibler différents segments de clientèle.
- Optimiser en permanence le contenu des courriels, les titres de courriel et les heures d'envoi pour obtenir des taux d'engagement et de conversion maximums.
- Créer des contenus de courriel et des pages d'atterrissage attrayants et axés sur la conversion.
- Mettre en place, exécuter et suivre des campagnes automatisées et des segments de clientèle afin d'exploiter les données transactionnelles et les informations sur les clients.
- Contrôler la délivrabilité des courriels et travailler à l'améliorer de l'hygiène des listes de courriels.

Croissance de la base de données de premières parties

- Contribuer à l'élaboration et au maintien d'une stratégie de croissance solide pour augmenter la base de données.
- Travailler sur des offres, des incitatifs (GWP) et des promotions pour générer plus de ventes et d'abonnés.
- Concevoir des filtres de segmentation, des groupes et des listes de distribution pour améliorer l'engagement et l'efficacité des campagnes.
- Travailler à la constitution d'une base de données omnicanale avec B&M
- Établir des partenariats avec des tiers afin d'élargir la base de données. (Klarna, canaux de paiement)
- Mettre en place, exploiter et optimiser les capacités et les actions de Listrak GXP pour favoriser la croissance de la base de données.

- Utiliser les données des clients pour personnaliser les communications et fidéliser les clients.

Segmentation de la clientèle :

- Travailler avec Listrak (plateforme de courrier électronique) pour mettre en commun la base de données des clients, commencer à collecter différents attributs en ligne et hors ligne pour initier la segmentation.
- Mettre sur pied une base de données omnicanale, répondant à tous les besoins commerciaux de Moose Knuckles, en comprenant la dynamique commerciale pour maximiser les retours.
- Utiliser les données relatives aux clients pour segmenter le public dans le cadre de campagnes de marketing ciblées afin de favoriser les ventes incitatives et croisées, la fidélisation et la répétition des achats, ainsi que les nouveaux acheteurs.
- Identifier les possibilités de créer du contenu sur mesure en fonction du comportement et des préférences des clients.

Analyses et rapports :

- Établitr des rapports sur la croissance de la base de données et des segments ainsi que sur les résultats des ventes.
- Analyser les indicateurs de performance du marketing par courriel et de la gestion de la relation client, y compris les taux d'ouverture, les taux de clics, les taux de conversion et l'engagement des clients.
- Produire des rapports réguliers et fournir des données pour améliorer l'efficacité de la campagne.
- Contrôler les indicateurs clés de performance (ICP) et formuler des recommandations fondées sur des données.

Tests A/B :

- Planifier et mener des tests A/B pour optimiser le contenu des courriels et les flux de travail du CRM.
- Interpréter les résultats des tests afin d'affiner les stratégies pour obtenir de meilleurs résultats.

Conformité et bonnes pratiques :

- Veiller à ce que toutes les activités de marketing par courriel et de gestion de la relation client soient conformes aux réglementations pertinentes, y compris CAN-SPAM et GDPR.
- Rester informé des meilleures pratiques du secteur et des nouvelles tendances en matière de marketing par courriel et de gestion de la relation client.

Qualifications :

- Baccalauréat en marketing, commerce ou dans un domaine connexe de préférence.
- 2 à 3 ans d'expérience en marketing par courriel et en gestion de la relation client, de préférence dans le domaine du commerce électronique ou de la vente au détail.
- Maîtrise des plateformes de marketing par courriel telles que Listrak ou autre.
- Solides compétences analytiques avec la capacité d'interpréter des données et de prendre des décisions fondées sur des données.
- Expérience en gestion de projet.
- Compétences techniques avec la capacité d'assimiler facilement les systèmes de gestion de contenu et les logiciels.
- Apprend rapidement et est très motivé.
- Excellentes compétences en matière de communication écrite et orale.
- Esprit créatif avec un œil pour la conception et le contenu.
- Soucieux du détail et très organisé.
- Une passion pour la mise à jour des tendances et des meilleures pratiques en matière de marketing numérique.
- Bilingue (AN/FR) (de préférence, mais pas obligatoire).

Compte tenu du caractère international de notre entreprise et de ce poste, le candidat sera amené à communiquer efficacement, de façon régulière, avec diverses parties prenantes (collègues de travail, confrères, clients, fournisseurs, etc.) situées au Canada hors Québec ou partout dans le monde. La maîtrise de langues autres que le français (notamment l'anglais) sera un atout pour le candidat retenu.

Moose Knuckles est une entreprise Canadienne dont le siège social est basé à Montréal et qui opère en Amérique du Nord, en Europe et en Asie. La compétence professionnelle de langue française est donc requise et essentielle pour tous les employés basés à Montréal. De plus, la compétence professionnelle de la langue anglaise est importante puisqu'elle permet de collaborer avec les employés du groupe basé à l'International.