



RESPONSABLE DU CYBERMARKETING (NOUVELLE EMBAUCHE)

Poste relevant de : Directrice ou directeur de la croissance par intérim

Service : Canada

Lieu de travail : Idéalement Montréal, mais pourrait être à distance

À PROPOS DU RÔLE

La santé et le bien-être font-ils partie de vos valeurs fondamentales? Le secteur des produits naturels et biologiques vous attire-t-il? Vous vous passionnez pour le développement des marques au moyen du cybermarketing?

Alors peut-être que vous aimeriez faire partie d'une équipe dynamique ayant pour mission d'aider les gens à mener une vie plus saine grâce à des remèdes à base de plantes et à des produits naturels!

Il s'agit d'un tout nouveau rôle chez Bioforce Canada! Nous connaissons une croissance importante des ventes en ligne et sommes à la recherche d'un spécialiste du cybermarketing créatif et axé sur les données pour nous aider à accroître nos ventes en ligne de plus de 60 % en 2024 et au-delà, et pour tirer parti des stratégies numériques afin de soutenir la croissance des ventes en magasin dans les marchés clés du Canada.

Le portefeuille de produits de Bioforce Canada comprend la gamme A.Vogel (établie en 1923 et vendue dans 30 pays) ainsi que d'autres marques de haute qualité : Herbatint (entreprise de coloration capillaire certifiée B-corp) et Aromaforce (huiles essentielles d'aromathérapie). Vous ferez partie de l'équipe de commercialisation canadienne dont l'objectif est de doubler les ventes de produits A.Vogel au cours des cinq prochaines années.

Sous la responsabilité de la directrice ou du directeur de la croissance par intérim, vous dirigerez une petite équipe numérique interne et des sous-traitants externes afin d'élaborer et d'exécuter la stratégie de cybermarketing et de commerce électronique.

Vous collaborerez également avec les responsables des marques A.Vogel, Herbatint et Aromaforce sur des campagnes de marketing multi-canal intégrées et des lancements de nouveaux produits, et travaillerez avec notre directeur des ventes pour optimiser la tarification sur les canaux de vente en ligne et hors ligne.

LES PRINCIPALES RESPONSABILITÉS SONT LES SUIVANTES :

- Élaborer une stratégie de commercialisation en ligne à l'échelle du service afin d'augmenter les ventes de commerce électronique pour [ca](#) et <https://shop.avogel.ca/>.
- Élaborer des stratégies de marketing O2O pour soutenir la croissance des ventes en magasin au Canada, en collaboration avec les équipes commerciales et de vente.
- Gérer le budget de marketing en ligne et établir des rapports sur les indicateurs de rendement clés en matière de croissance.
- Concevoir et exécuter des campagnes de cybermarketing pour augmenter les ventes des produits actuels et lancer de nouveaux produits.
- Acquérir de nouveaux clients A.Vogel et trouver des moyens d'accroître la valeur du client.
- Superviser les tactiques numériques clés, y compris :
 - Amélioration du Web et de l'expérience utilisateur
 - Conception d'actifs créatifs
 - Marketing par courriel
 - Contenu et référencement naturel (Web et médias sociaux)
 - Marketing d'influence et d'affiliation
 - Programmes de publicité numérique payante (paiement au clic, programmatique, etc.)
 - Données sur les consommateurs et stratégies de personnalisation
 - Acquisition d'avis sur les produits et syndication
 - Partenariats stratégiques pour amplifier notre portée
- Travailler avec l'équipe pour optimiser la pile technologique et/ou recommander de nouveaux outils si nécessaire.

EXPÉRIENCE ANTÉRIEURE :

- Au moins cinq années d'expérience de la gestion du cybermarketing et des ventes de commerce électronique, et une expérience de leadership ou de chef d'équipe antérieure est requise.
- Expérience de travail dans l'industrie des compléments alimentaires, un atout.
- Résultats obtenus sur le plan de l'augmentation des ventes de commerce électronique directement aux consommateurs.
- Résultats obtenus sur le plan de l'augmentation des ventes sur Amazon.ca.
- Expérience de la gestion de revenus d'au moins 1 million de dollars en commerce électronique.

- Expérience dans des environnements à forte croissance, l'idéal étant une croissance de 50 % par année.
- Compréhension générale de la façon d'optimiser la pile technologique du marketing avec des compétences pour résoudre les problèmes/recommander de nouvelles solutions si nécessaire (ou appeler les bonnes personnes pour résoudre les problèmes).
- Connaissance approfondie de Google Analytics et de la plateforme Shopify.
- Connaissance pratique de Klavio et d'Okendo, un atout.
- L'expérience dans le domaine du marketing O2O (« online-to-offline ») est également un atout majeur, car une partie du rôle consiste à innover des stratégies pour tirer parti du numérique afin d'augmenter les ventes en magasin.

COMPÉTENCES ET TRAITS DE CARACTÈRE ESSENTIELS :

- Penseur stratégique possédant de solides compétences en matière de résolution de problèmes.
- Solides compétences en matière de leadership et de gestion de projet.
- Excellentes compétences en matière d'analyse de données pour appuyer une prise de décision efficace.
- Sens du texte et de la conception créative.
- À l'aise dans un environnement en constante évolution et ouvert au changement.
- État d'esprit axé sur la croissance : vous aimez créer des marques, vous êtes prêt à prendre des risques, à échouer rapidement, à itérer et à passer à l'expérience suivante.
- Orienté vers les résultats et désireux de mesurer l'impact de son travail.
- Capacité de faire preuve d'ingéniosité et de trouver de meilleures façons de faire les choses.
- Vous adoptez une mentalité consistant à « se débrouiller » – vous élaborez vos propres règles de jeu et adaptez vos stratégies en fonction des besoins.
- Vous êtes humble et aimez collaborer avec d'autres personnes afin d'apporter la meilleure réflexion et les meilleurs plans d'avenir pour l'entreprise.

Compétences linguistiques : **Bilingue (anglais et français) tant à l'oral qu'à l'écrit.**

AVANTAGES DE A.VOGEL :

Les avantages de notre entreprise comprennent un système de primes de rendement, la possibilité de travailler en partie à distance, un régime de soins de santé et de retraite compétitif ainsi que des subventions pour l'abonnement à un centre d'entraînement physique et une remise sur nos produits pour votre usage personnel!

Les candidats intéressés par ce poste sont priés de faire parvenir leur curriculum vitae à l'adresse suivante : HR@bioforce.ca

Nous remercions l'ensemble des candidats pour leur intérêt. Notez toutefois que seuls les candidats retenus seront contactés.