

Responsable Marketing

Vous

- Préférez travailler pour un « David » plutôt qu'un « Goliath ».
- Désirez sentir que vous avez un impact immédiat sur l'entreprise pour laquelle vous travaillez.
- Aimez la variété dans vos tâches.
- Préférez travailler en mode multi tâches avec plusieurs projets à mener de front.
- Êtes excité à l'idée d'être le premier responsable marketing d'une pme technologique et de développer et implémenter une stratégie multicanals.
- Avez un certain bagage scientifique qui vous permettra de comprendre nos geeks et de saisir « l'art derrière la science ».

Nous

- Sommes un des secrets les mieux gardés au pays (le boss voudrait bien changer cela...).
- Sommes un laboratoire spécialisé en essais sur les matériaux et en vieillissement accéléré.
- Sommes un joueur de niche au Canada mais un labo parmi plusieurs autres en Amérique du Nord.
- Travaillons en B2B exclusivement.
- Sommes des geeks excellents en labo mais poches à se faire connaître.
- Sommes plutôt intéressés par votre intelligence, vos habilités, votre créativité et vos valeurs plutôt que votre longue expérience.
- Croyons aux gens et au travail d'équipe.
- Travaillons avec un CRM et avons un site web qui génère des ventes.

Situé à Dorval, Micom est un laboratoire d'essais industriel. Nous simulons pour les manufacturiers la vraie vie dans des conditions contrôlées et accélérées.

Vous

- Avez une expérience minimale de 3 années en marketing numérique et idéalement en B2B.
- Désirez vous joindre à une équipe pour le long terme.
- Maîtrisez très bien les deux langues officielles (écriture professionnelle).

Nous cherchons quelqu'un de motivé et indépendant pouvant générer ses propres projets. Vous vous rapporterez directement au président de la compagnie et celui-ci adore l'initiative et la créativité, mais a relativement peu de temps pour gérer cet aspect (d'où la création du poste).

Tâches

1. **Produire du contenu** (ex: articles de blog, vidéo, publications sur les médias sociaux) pour faire connaître Micom et son offre de service. Par exemple, vous serez appelé à faire un article sur « pourquoi le test XYZ est un incontournable dans l'industrie aéronautique ». Vous n'avez pas à être un spécialiste des tests pour écrire cela, mais vous devez utiliser vos talents de « journaliste à l'interne » pour obtenir l'information de diverses sources (collègues, publications spécialisées, etc.). Vous êtes une personne curieuse et créative ? C'est parfait, vous allez vous amuser.
2. **Qualifier les prospects.** Le site est efficace pour obtenir des *leads* mais nous avons besoin de vos compétences pour trier les plus prometteurs et les envoyer à notre force de vente.
3. **Vente :** contacter des clients dans un contexte de vente, ce qui vous permettra de mieux connaître le pouls du marché. La vente ne sera pas votre tâche principale, mais nous croyons qu'il est important que vous puissiez parler à des clients directement pour assurer l'alignement du marketing et des ventes. Nous avons déjà une force de vente existante et vous serez un complément, pas un remplacement.
4. **Gestion et coordination :** pour les projets marketing spéciaux (ex: redesign du site web) vous aurez à coordonner la production de matériel avec divers fournisseurs. Ici, on cherche votre capacité à *get things done*.
5. **Stratégie et exécution :** nous avons besoin de votre créativité pour trouver de nouvelles tactiques pour faire connaître Micom et que cela se traduise en ventes. Encore là, une bonne stratégie n'est rien sans une bonne exécution et nous comptons sur vous pour faire l'ensemble du cycle marketing (stratégie globale, tactiques, exécution, post-mortem, prochaines étapes).

Toute candidature correspondant en bonne partie à ce qui précède sera considérée.

Informations additionnelles : <https://www.micomlab.com/fr/joindre/carrieres/>

Pour soumettre votre candidature : emploi@micomlab.com