

RAISON D'ÊTRE DE LA FONCTION

Piloter et déployer les actions marketing visant à acquérir de nouveaux clients, animer le catalogue de produits et services et développer les usages afin de contribuer à la performance commerciale de la Banque.

- DIRECTION GENERALE
 - CHEF DE DEPARTEMENT MARKETING
 - CHEF DE SERVICE ANIMATIONS PRODUITS

FINALITÉS DE LA FONCTION

- Déployer les campagnes marketing et développer les usages des produits ;
- Animer l'offre produits et soutenir la performance commerciale ;
- Accompagner les directions commerciales dans la conquête et l'activation des clients ;
- Piloter et optimiser les résultats des actions marketing.

TÂCHES PRINCIPALES (liste non exhaustive)

1) Conception et cadrage des campagnes marketing

- Piloter les campagnes d'animation des produits, de leur conception à leur déploiement ;
- Coordonner le ciblage, la validation et le suivi des actions marketing ;
- Analyser les résultats et optimiser la performance des campagnes.

2) Animation du catalogue de produits et services

- Piloter l'animation et le développement des produits ;
- Accompagner le réseau commercial dans le déploiement des offres ;
- Suivre les lancements et contribuer à l'amélioration continue des produits ;

3) Activation des clients et développement des usages

- Piloter les dispositifs d'activation et de développement des usages ;
- Définir le ciblage et conduire les campagnes marketing associées ;
- Optimiser les parcours clients afin d'accroître l'adoption des produits et services.

4) Interface avec la Direction du Développement Commercial

- Définir et déployer les campagnes marketing en coordination avec le Développement Commercial ;
- Fournir les dispositifs et les leads nécessaires à l'atteinte des objectifs commerciaux ;
- Suivre les performances et contribuer à l'optimisation des actions grâce à une analyse marketing des résultats.

5) Pilotage de la performance des actions marketing

- Piloter le suivi de la performance et du budget des campagnes ;
- Produire les reportings et analyser les résultats ;
- Capitaliser les enseignements pour optimiser les futures actions marketing.

PROFIL EXIGÉ PAR L'EMPLOI

Formation initiale (Diplôme)	Bac +5 en Marketing, Commerce, Banque / Finance.
Formation professionnelle	•Marketing & Produits Bancaires, •Digital, Paiements & Innovation, •Gestion de projet & Organisation.
Connaissances particulières	•Connaissance des produits et services bancaires ; •Data marketing, CRM et marketing digital ; •Conception d'outils d'aide à la vente et rédaction de supports marketing.
Expérience indispensable	Minimum 5 à 7 ans d'expérience en marketing opérationnel, développement commercial ou gestion de campagnes marketing.

Compétences spécifiques	•Marketing produit et animation commerciale ; •Analyse des performances et suivi des indicateurs ; •Développement de l'équipement clientèle et des ventes ; •Maîtrise des outils d'aide à la vente ; •Gestion de projets et suivi budgétaire ; •Communication et rédaction professionnelle.
Qualités requises	Sens du résultat et orientation client, Leadership et capacité de coordination, Organisation, réactivité et esprit d'initiative, Esprit d'analyse et de synthèse.

Nous vous prions de bien vouloir adresser vos candidatures en mentionnant l'intitulé et la référence du poste (REF/MKT/05), à l'adresse recruitmenthr@nsiabankue.com.

☐ Date limite de dépôt des candidatures : vendredi 16 octobre 2026