



## OFFRE D'EMPLOI

*Depuis sa naissance en 1902, Wolfberger n'a cessé de jouer un rôle majeur dans l'évolution du vignoble alsacien poursuivant inlassablement sa quête d'excellence et d'authenticité. Cette Maison coopérative respecte les préceptes qui ont présidé à l'existence de ce regroupement de vignerons, désireux de produire ensemble des vins de qualité. Depuis toujours à la pointe de la technologie et fort d'un développement commercial visionnaire, Wolfberger est aujourd'hui reconnue comme la première marque de Vins et Crémants d'Alsace. La Maison Alsacienne est la seule entreprise vinicole du monde à être certifiée à la fois ISO 22000 et ISO 50001, à suivre une viticulture raisonnée Agriconfiance® sur l'ensemble de ses 1300 hectares de vignoble : une preuve du travail pionnier, des préoccupations environnementales et des pratiques durables de la société à tous les niveaux. Plus que jamais puisant dans ses racines et animée de ses valeurs fortes, Wolfberger invente désormais la viticulture de demain en alliant science, technologie et méthodes environnementales alternatives.*

### **Intitulé du poste : Responsable Marketing Activation des réseaux et CRM H/F**

Poste basé dans le Haut Rhin à Eguisheim (proche Colmar)

Contrat temporaire de 6 mois environ dans le cadre d'un remplacement avec un démarrage courant mars 2023

### **DESCRIPTIF DU POSTE**

Dans le cadre du remplacement d'une durée de 6 mois environ, vous intégrez le service Marketing Communication et rejoignez une équipe créative et dynamique ! Rattaché(e) au Responsable Marketing de l'offre et dans le cadre de la stratégie marketing globale, vous êtes chargé(e) de développer un projet marketing CRM ambitieux en priorité sur la cible des clients particuliers.

En lien avec l'agence digitale, votre mission principale sur les 3 métiers (vins, crémants, distillerie) est de développer et d'animer un programme de marketing relationnel et plus particulièrement :

- **CRM B to C**
  - Piloter le prestataire de l'outil CRM et le coordonner sur l'optimisation des outils existants
  - Gérer et optimiser la base de données (enrichissement, nettoyage et dédoublonnage, segmentation et ciblage...)
  - Elaborer le plan d'activation marketing omnicanal (boutiques physiques et on line) et piloter la stratégie d'acquisition et de fidélisation (Le Club W)
  - Déployer et optimiser ce plan d'animation CRM omnicanal : Offres promotionnelles, rédaction et création des supports, campagnes, scénarii d'automation, web to store...
  - Optimiser les campagnes existantes



## OFFRE D'EMPLOI

- Développer et suivre les KPI's
  - Optimiser l'expérience client de l'e-boutique
  - Garantir la sécurité RGPD
- **Déclinaisons CRM en B to B**
- Anticiper la mise en place d'un éco-système performant au niveau omnicanal
  - Contribuer à la définition de la roadmap projets CRM B to B.
  - Elaborer le plan d'activation terrain : offres promotionnelles, création et rédaction des supports

### PROFIL RECHERCHÉ

De formation BAC+5 en Ecole de Commerce ou autre cycle universitaire avec une dominante Marketing de l'offre, vous disposez d'une première expérience sur des fonctions marketing opérationnelles pour une marque à forte valeur ajoutée et dans le domaine d'analyse des BDD et du CRM omnicanal. Votre sensibilité pour le secteur des vins et spiritueux et de la gastronomie et/ou du luxe est un plus.

On vous reconnaît par ailleurs un sens pointu du marketing et un esprit entrepreneurial.

Votre esprit analytique et orienté performances est votre force.

De nature curieuse et créative, vous aimez défricher de nouvelles méthodes et de nouveaux projets sur le commerce de demain. Vous disposez enfin de très bonnes qualités relationnelles et d'un fort esprit d'équipe pour travailler en transversal avec vos différents interlocuteurs.

Permis de conduire B obligatoire

### COORDONNÉES

Cette offre vous intéresse ? Envoyez-nous votre candidature (CV + Lettre de motivation) par mail à l'attention de Lucie Edl : [l.edl@wolfberger.com](mailto:l.edl@wolfberger.com)