



<https://latribunelibre.com/emploi/chargee-de-crm-f-h>

Chargé(e) de CRM F/H

Description

Mint, entreprise engagée dans les secteurs de l'énergie et du digital, place la relation client au cœur de sa stratégie. Pour renforcer son pôle **Marketing Client & Digital**, nous recrutons un(e) **Chargé(e) de CRM** motivé(e), autonome et créatif(ve), passionné(e) par la fidélisation client et les campagnes multicanales.

Vos missions

Rattaché(e) au pôle marketing client, vous serez chargé(e) de piloter, concevoir et analyser des campagnes CRM multicanales à fort impact, à destination de nos clients B2C et B2B.

Pilotage des campagnes CRM :

- Déploiement des campagnes de prospection, fidélisation, conversions, rétention (B2C & B2B)
- Création des parcours B2B : Prospection, nurturing, onboarding, réengagement
- Gestion des plans d'animation clients & leads
- Ciblage, segmentation paramétrage, routage et automatisation sur les outils CRM & Marketing automation (Selligent & Hubspot)

Création & contenu :

- Rédaction de briefs créatifs et élaboration de contenus
- Réalisation de maquettes ou travail collaboratif avec l'équipe communication

Analyse & amélioration continue :

- Analyse de la performance des campagnes (Taux d'ouverture, clics, conversion, transformation)
- Suivi et pilotage de la délivrabilité
- Recommandations stratégiques pour améliorer l'impact et la pertinence des actions CRM
- Veille concurrentielle

Automatisation & innovation :

- Construction et optimisation des parcours automatisés
- Participation à la mise en place du plan d'animation B2C & B2B

Qualifications

Profil recherché

Organisme employeur
MINT

Type de poste
Temps plein

Secteur
COMMERCE D'ÉLECTRICITÉ

Lieu du poste
34172, MONTPELLIER,
MONTPELLIER, France

Salaire de base
23000 € - **Salaire de base**
23000 €

Date de publication
23 septembre 2025 à 17:08

Valide jusqu'au
23.10.2025

Formation : Bac +5 issu d'un programme grande école

Expérience : Expérience de minimum 3 ans en CRM et marketing relationnel, idéalement dans un environnement concurrentiel

☑☑ Une expérience en B2B est exigée.

Compétences clés :

- Maîtrise des outils Hubspot et Stelligent exigées
- Bonne culture data, segmentation et logique ROI
- Esprit analytique et rigueur dans le pilotage des KPIs
- Excellente expression écrite et esprit de synthèse
- Appétence pour les tests, l'innovation et l'automatisation

Soft skills :

☑ Proactivité, curiosité, autonomie

☑ Sens du collectif et esprit d'équipe

☑ Envie de tester, apprendre et innover constamment

Ce que nous vous offrons

Un environnement dynamique, innovant et stimulant

Rémunération : 23k bruts annuels