



<https://latribunelibre.com/emploi/chef-de-projets-crm-sales-marketing-f-h>

Chef de projets CRM Sales & Marketing F/H

Description

Un Chef de projet CRM Sales & Marketing (H/F) EN CDI

Missions du poste

Votre prise de fonction commencera par un parcours d'intégration d'environ 2 mois.

Dans le cadre du développement de notre stratégie commerciale et digitale, et pour donner toute sa portée au CRM, DELABIE recrute son futur Chef de Projet CRM Sales & Marketing.

En particulier, vous serez en charge de :

1. Pilotage et administration du CRM

- Assurer la gestion globale du CRM (**Weavy**) côté métier, version actuelle et évolutions futures.
- Garantir la qualité, la fiabilité et la cohérence des données (clients, prospects, projets) dans une vision 360° des partenaires.
- Mettre en place des parcours clients multicanaux (commercial, marketing, digital).
- Déployer les fonctionnalités marketing du CRM (**Weavy**) : segmentation, scoring, campagnes...
- Concevoir et piloter des **campagnes personnalisées** (emailing, marketing automation, retargeting).
- Suivre et analyser les performances (taux d'ouverture, clics, conversion, ROI).
- Définir et harmoniser les processus CRM (commerciaux & marketing) à l'échelle internationale.
- Coordonner les interconnexions avec l'ERP (**Divalto**) et les outils marketing.
- Optimiser l'outil et ses fonctionnalités.
- Rédiger et maintenir la documentation décrivant la gestion des données clients.

2. Accompagnement et conduite du changement

- Former et accompagner les **120 utilisateurs** du CRM répartis sur plusieurs

Organisme employeur

Delabie

Type de poste

Temps plein

Secteur

FABRICATION D'AUTRES
ARTICLES DE ROBINETTERIE

Lieu du poste

80368, FRIVILLE ESCARBOTIN,
FRIVILLE ESCARBOTIN, France

Salaire de base

45000 € - **Salaire de base**
56000 €

Date de publication

16 octobre 2025 à 17:08

Valide jusqu'au

15.11.2025

pays.

- Animer le réseau de **key users** en France et dans les filiales commerciales.
- Développer l'adoption du CRM en tant qu'outil de pilotage et de collaboration.
- Assurer une fonction de support / référent auprès des équipes.

3. Analyse et pilotage stratégique

- Fournir une **vision 360° du client** : interactions, projets, prescription, formations suivies.
- Apporter des recommandations stratégiques aux directions (Commerciale, Mark

Qualifications

Profil recherché

De formation Bac+4/5 en **Marketing digital, Commerce, Data marketing ou Systèmes d'information**. Vous avez une expérience professionnelle en **gestion de projet CRM** (idéalement dans un contexte international), et connaissez les enjeux d'interfaçage **CRM/ERP** (Weavy et Divalto sont un plus). Vous avez une solide compréhension des processus commerciaux B2B et marketing digital. La pratique de l'Anglais courant est indispensable ; une autre langue européenne est un plus.

Vous êtes un Professionnel rigoureux et organisé, doté d'un esprit collaboratif et orienté résultats, curieux et en veille constante, ouvert et adaptable, faisant preuve de proactivité et de force de proposition.

Compétences clés

- Maîtrise d'un CRM Sales & Marketing (Weavy, C4C, Dynamics ou équivalent)
- Expertise en **marketing digital et automation** (segmentation, scoring, campagnes)
- Gestion de projet et coordination internationale
- Analyse de données et reporting
- Pédagogie et leadership transversal

Conditions et Environnement de travail

– Poste basé au siège de la société, à Friville (80)

- Poste à pourvoir dès que possible
- CDI à temps complet
- Statut cadre
- Horaires de journée
- Télétravail possible dans le respect de la charte
- Bureau individuel
- Rémunération globale annuelle entre 45-56 K selon profil
- Mutuelle et prévoyance d'entreprise
- Marché de commerçants
- Salles de sports, de détente, de loisirs
- Espace de permaculture
- Tarifs préférentiels sur les loisirs
- En cas de déménagement, aide à la mobilité pour accompagner votre choix de rejoindre la région.