



<https://latribunelibre.com/emploi/crm-manager-f-h-6>

## CRM Manager F/H

### Description

Au sein de la Direction Marketing & Produits, nous recherchons notre futur **CRM Manager H/F en CDI à Montrouge (92)** pour rejoindre l'équipe Marketing Client sur l'activité Lead Generation.

### Votre impact

Votre travail a un impact direct sur le nombre de commandes et leur panier moyen; le volume de leads envoyé à l'équipe commerciale, et le taux de conversion dans le parcours de vente en ligne.

Vous participez aux enjeux business de développement d'Edenred en recommandant et mettant en place des campagnes commerciales de conquête, upsell, cross-sell et fidélisation.

### Vos missions

#### 1. Mettre en œuvre la stratégie de la Demand Generation pour transformer les leads récoltés, en renforçant et en affinant l'automation :

- Mise en place et maintien du **scoring de leads**
- Déploiement de **parcours de nurturing** en Inbound (LinkedIn) et Outbound (emails...) avec des campagnes personnalisées et une stratégie de contenus.

#### 2. Capitaliser sur le vivier de prospects en base interne et maximiser leur potentiel :

- Animation de la base en conquête avec le plan de campagnes
- Industrialisation des ciblages et des campagnes outbound
- Enrichissement de données sur bases existantes
- Stratégie de séquence sur les leads récoltés sur l'ensemble des leviers
- Création et maintien des reportings de suivi jusqu'à la conversion en vente, par produit, canal, marché...

### Organisme employeur

EDENRED FRANCE

### Type de poste

Temps plein

### Secteur

AUTRES ACTIVITÉS  
AUXILIAIRES DE SERVICES  
FINANCIERS, HORS  
ASSURANCE ET CAISSES DE  
RETRAITE, N.C.A.

### Lieu du poste

92049, MONTROUGE,  
MONTROUGE, France

### Salaire de base

45000 € - **Salaire de base**  
60000 €

### Date de publication

30 septembre 2025 à 19:05

### Valide jusqu'au

30.10.2025

**3. Réactiver les opportunités perdues ou leads abandonnistes dans un parcours personnalisé. En affinant les interactions sur le cycle de vie du lead :**

- Relancer les leads fermés en fonction du motif de clôture.
- Industrialisation des reportings de suivi