



<https://latribunelibre.com/emploi/head-of-acquisition-crm-f-h-5>

Head of acquisition & CRM F/H

Description

Vos missions

En lien direct avec les fondateurs et les pôles produit & commercial, vous définissez et exécutez une stratégie globale pour générer du trafic qualifié, convertir, fidéliser et engager les audiences.

Déploiement d'une stratégie d'acquisition multicanal

- Élaborer et piloter une stratégie d'acquisition digitale performante (SEO, SEA, social ads, affiliation, etc.)
- Gérer et optimiser les campagnes d'acquisition payantes et organiques en visant un ROI maximal
- Développer la visibilité et l'attractivité de l'écosystème digital (sites web, landing pages...)

2. Refonte et optimisation de l'environnement web

- Coordonner la refonte du site principal dans une logique de performance (UX, contenu, conversion, technique)
- Superviser le suivi des KPIs et mettre en œuvre une démarche data-driven (A/B testing, parcours utilisateurs, web analytics)

3. Construction d'une stratégie CRM internationale

- Définir des parcours relationnels segmentés et automatisés sur l'ensemble du cycle de vie utilisateur (onboarding, nurturing, fidélisation, réactivation)
- Implémenter une stratégie de marketing automation personnalisée et scalable
- Piloter les outils CRM et assurer une gestion fine de la donnée client

4. Engagement & animation des audiences

- Créer des plans de communication ciblés sur tous les segments d'audience (clients, prospects, partenaires...)
- Déployer une stratégie de contenus engageante pour accompagner la conversion et la fidélisation
- Veiller à ce qu'aucun contact ne soit oublié : chaque lead compte

5. Suivi de la performance & management

- Construire et suivre les dashboards de performance, analyser les données,

Organisme employeur

OPT'IN Recrutement

Type de poste

Temps plein

Secteur

ACTIVITÉS DES AGENCES DE PLACEMENT DE MAIN-D'OEUVRE

Lieu du poste

France

Salaire de base

60000 € - Salaire de base
70000 €

Date de publication

16 janvier 2026 à 08:03

Valide jusqu'au

15.02.2026

optimiser les actions en continu

- Piloter le budget marketing / média avec rigueur
- Encadrer une équipe dédiée à l'acquisition et au CRM, en mode agile et collaboratif

Qualifications

Nous recherchons un profil expérimenté, à la fois stratégique et opérationnel, capable de porter une vision globale tout en gardant les mains dans l'exécution. Vous justifiez d'au moins 5 ans d'expérience sur des fonctions similaires, dans un environnement digital exigeant.

Vous maîtrisez parfaitement les leviers d'acquisition (SEO, SEA, social ads, affiliation...) ainsi que les outils de tracking et d'analyse de données (Google Analytics, Tag Manager, Search Console, etc.). Vous êtes également à l'aise avec les plateformes CRM et les solutions de marketing automation, que vous utilisez pour créer des scénarios personnalisés à fort impact.

Analytique et orienté performance, vous êtes à l'aise avec la construction de dashboards, le suivi des KPIs et l'optimisation continue des campagnes. Vous pilotez vos actions avec une vision ROIste et savez gérer un budget avec rigueur.

Leader naturel, vous avez le goût du travail en équipe et savez fédérer autour de vos projets. Vous aimez collaborer en transversal avec les équipes produit, sales et communication. Votre sens de l'organisation, votre réactivité et votre capacité à prioriser font de vous un chef de projet fiable.

Curieux(se), proactif(ve) et toujours à l'affût des tendances, vous êtes en veille constante sur les nouvelles pratiques et technologies marketing. Votre créativité est un vrai atout pour imaginer de nouveaux canaux ou tester des approches innovantes.

Enfin, vous êtes à l'aise en anglais, tant à l'écrit qu'à l'oral, pour piloter des actions à l'échelle internationale.