



ANYWAVES

SPACE ANTENNA MAKERS

JOB OFFER

CRM Manager (M / F)

ANYWAVES

SPACE ANTENNA MAKERS

CRM Manager (M / F)

+ About Anywaves

Anywaves, the only pure European space antenna equipment manufacturer, aims to become the world leader in antennas for satellite constellations.

Based in Toulouse, Europe's space capital, ANYWAVES designs, manufactures, and delivers off-the-shelf (COTS) and custom antennas worldwide.

Thanks to the ingenuity and efficiency of its team, ANYWAVES, which is EN9100 certified, is taking on the challenge of developing a new generation of antennas with added value for its customers. Performance, reliability, and short lead times are the basis of its value proposition.

About the position

As a CRM Manager and part of our Sales & Marketing Department, you will spearhead our efforts to improve our customer relationship strategies using Hubspot. Working closely with our Marketing Manager, you will be the architect of our customer workflows and nurturing strategies, ensuring customer retention and satisfaction through insightful surveys and interaction analysis. An essential part of your role will be to assist in converting Marketing Qualified Leads (MQLs) into Sales Qualified Leads (SQLs) and accelerating lead conversion by empowering our sales team to identify and convert qualified leads effectively. Your innovative and strategic approach will be crucial in building a robust pipeline that contributes to the company's growth and revenue goals.

Missions:

Workflow and Nurturing Strategy Design:

- Conceptualize, design, and implement effective workflows within HubSpot to streamline customer engagement and enhance the customer journey.

Customer Segmentation & Persona Development:

- Create detailed customer segments and buyer personas, tailoring personalized engagement scenarios to meet diverse customer needs.

Customer Retention and Satisfaction:

- Develop strategies and initiatives to retain customers, develop cross-selling opportunities and elevate customer satisfaction. This will include creating and analyzing customer satisfaction surveys to glean actionable insights.

Database Management:

- Take charge of our CRM database, ensuring it is continuously expanded, enriched, cleaned, and updated to maintain its accuracy and utility.

Post-Event Lead Management:

- Assist the sales team in uploading new contacts into Hubspot post-events, analyzing lead data, and conducting effective follow-up to ensure maximum conversion of acquired leads.

Analytics & Reporting:

- Construct comprehensive dashboards and reports to monitor analytics, campaign performance, and derive insights for continuous improvement.

Optimization:

- Continually assess and optimize CRM strategies and tools to enhance efficiency and effectiveness.

Training & Support:

- Provide ongoing training and support to team members on Hubspot's features and best practices.

Market Research & Trends:

- Stay abreast of the latest trends and best practices in CRM, suggesting and implementing new technologies/integrations or approaches as appropriate.

Profile required:

Our next CRM Manager should possess a Bachelor's or Master's degree in Business or Marketing with a minimum of 2 years of CRM project management experience. Fluent in English with excellent writing skills, you have a proven track record in CRM, preferably with expertise in Hubspot.

Your knowledge of CRM best practices, B2B marketing, and ability to propose innovative solutions showcase your dynamism. Strong analytical skills, experience in reporting, and proficiency in market research underline your strategic approach.

Adaptable to a fast-paced environment, you can effectively manage multiple projects. Outstanding communication and interpersonal abilities round out your profile. If you are a results-driven CRM professional looking to contribute to our growth, we encourage you to apply.

Start: as soon as possible

Contract type: permanent

Location: Toulouse, France (31000)

Reference number: 2402Any01-OE-Ed1

To apply, please send your CV and cover letter to: r.h@anywaves.eu

ANYWAVES

SPACE ANTENNA MAKERS

Responsable du CRM (H / F)

+ À propos d'Anywaves

Anywaves, seul pur équipementier antenne spatiale européen, ambitionne de devenir leader mondial des antennes pour les constellations de satellites.

Basé à Toulouse, capitale européenne du spatial, Anywaves conçoit, fabrique et livre partout dans le monde des antennes sur étagère (COTS) ou sur mesure.

Grâce à l'ingéniosité et l'efficacité de ses équipes, Anywaves, certifié EN9100, relève le défi de développer une nouvelle génération d'antennes à très forte valeur ajoutée pour ses clients. Performance, fiabilité et délais courts sont la base de sa proposition de valeur.

Le poste :

En tant que responsable du CRM au sein de notre Direction des Ventes et du Marketing, vous serez responsable de l'exécution et de l'amélioration continue de notre stratégie d'acquisition de prospects à l'aide de Hubspot.

En étroite collaboration avec la Responsable Marketing, vous jouerez un rôle clé dans l'exécution de la stratégie de prospection (« nurturing »), veillant à l'acquisition, à la rétention et à la satisfaction des clients.

Votre mission consistera à convertir les leads en prospects qualifiés à travers le cycle « Marketing Qualified » (MQL) / « Sales Qualified Leads » (SQL) et à accélérer la conversion des prospects en donnant à l'équipe des ventes les moyens de les convertir rapidement en clients.

Votre expertise sera cruciale pour atteindre nos objectifs en matière de croissance et de succès client.

Les missions:

Conception d'une stratégie de flux de prospection et de « nurturing » :

- Conceptualize, design, and implement effective workflows within HubSpot to streamline customer engagement and enhance the customer journey.

Segmentation de la clientèle et développement de personas :

- Créer des segments de clientèle détaillés et des personas d'acheteurs, en adaptant des scénarios d'engagement personnalisés pour répondre aux divers besoins des clients.

Fidélisation et satisfaction des clients :

- Élaborer des stratégies et des initiatives pour fidéliser les clients, développer des opportunités de vente croisée et améliorer la satisfaction des clients. Créer et d'analyser des enquêtes de satisfaction des clients afin de recueillir des informations exploitables.

Gestion de la base de données :

- Prendre en charge la base de données CRM, en veillant à ce qu'elle soit continuellement développée, enrichie, nettoyée et mise à jour afin de maintenir sa précision et son utilité.

Gestion des prospects après l'événement :

- Aider l'équipe de vente à télécharger de nouveaux contacts dans Hubspot après les événements, analyser les données des prospects et effectuer un suivi efficace pour assurer une conversion maximale des prospects acquis.

Analyses et rapports :

- Élaborer des tableaux de bord et des rapports complets pour contrôler les analyses et les performances des campagnes, et en tirer des enseignements pour une amélioration continue.

Optimisation :

- Évaluer et optimiser en permanence les stratégies et les outils de gestion de la relation client afin d'améliorer l'efficacité et l'efficacité.

Formation et soutien :

- Fournir une formation et un soutien continu aux membres de l'équipe sur les fonctionnalités et les meilleures pratiques de Hubspot.

Études de marché et tendances :

- Se tenir au courant des dernières tendances et des meilleures pratiques en matière de CRM, suggérer et mettre en œuvre de nouvelles technologies/intégrations ou approches le cas échéant.

Profil recherché:

Titulaire d'un diplôme de niveau Bac+4/5, que vous avez obtenu dans une école de commerce ou au cours de votre parcours universitaire, vous êtes spécialiste en marketing ou marketing digital et bénéficiez d'au moins 2 ans d'expérience enrichissante en gestion de projet CRM.

Vos atouts ? Une créativité innée pour proposer des solutions innovantes, une maîtrise aiguisée des études de marché et une réelle capacité à interpréter le comportement des clients. Vous excellez dans l'analyse, possédez une solide expérience dans la création de rapports et l'analyse de données.

Votre bagage inclut également une excellente connaissance des meilleures pratiques CRM et du marketing B2B. Vous êtes à l'aise en anglais et votre dynamisme ainsi que votre esprit d'initiative font de vous un candidat idéal pour ce poste.

Date de début : dès que possible

Type de contrat: CDI

Localisation : Toulouse, France (31000)

Référence de l'offre: 2402Any01-OE-Ed1

Pour postuler, merci d'envoyer votre CV à l'adresse suivante : r.h@anywaves.eu