

Conseiller marketing B2B



Pourquoi travailler chez Centris?

Tu es passionné par le marketing, les communications et les nouvelles technologies? Tu aimes être en contact avec les clients, comprendre leurs besoins et contribuer concrètement à leur succès? Tu souhaites jouer un rôle clé dans l'adoption de solutions innovantes qui transforment le quotidien des professionnels de l'immobilier?

Ce poste est pour toi!

Centris t'offre l'opportunité de faire la différence au sein de son équipe à titre de Conseiller(ère) marketing B2B. Il s'agit d'un poste permanent à temps plein, avec un mode de travail très flexible.

Qui sommes-nous?

Centris est une entreprise technologique, dynamique et innovante. Elle offre des solutions hautement adaptées aux besoins des entreprises, des professionnels et des consommateurs du secteur immobilier. Parmi ces solutions figure Centris.ca, le site immobilier le plus consulté au Québec.

Les défis qui t'attendent

Relevant de la Directrice marketing, tu joueras un rôle clé dans le rayonnement, la compréhension et l'adoption des solutions technologiques de Centris auprès de nos clientèles B2B.

Tu seras responsable d'établir et de déployer les stratégies marketing et de communication destinées aux professionnels de l'immobilier. À travers tes interactions sur le terrain et ta proximité avec les utilisateurs, tu contribueras à faire évoluer notre compréhension de leurs réalités, à identifier leurs besoins et à mettre en valeur les outils et fonctionnalités.

Les principales responsabilités

Stratégie marketing et communication B2B

- Élaborer les stratégies et plans de marketing et de communication destinés aux professionnels de l'immobilier, en alignement avec les objectifs d'affaires de Centris.
- Définir les approches de positionnement, de mise en marché et de promotion des produits, services et initiatives de l'entreprise.
- Traduire les orientations stratégiques en campagnes, contenus et initiatives concrètes

adaptées aux différentes clientèles et les piloter, de la planification jusqu'au déploiement.

- Mesurer la performance des actions déployées et recommander des pistes d'optimisation.
- Collaborer avec les équipes de vente afin de soutenir l'adoption de nos solutions technologiques dans différents marchés.
- Collaborer avec les équipes internes, notamment avec l'expérience client et l'équipe produits, afin d'assurer la qualité, la cohérence et le succès des projets.

Adoption des solutions et gestion du changement

- Concevoir et mettre en œuvre des stratégies favorisant la compréhension, l'adoption et l'utilisation des solutions technologiques de Centris.
- Planifier et coordonner les communications entourant les lancements de produits, fonctionnalités et services.
- Accompagner les utilisateurs dans les changements qui influencent leur pratique professionnelle et contribuer à une expérience de transition positive.
- Développer des initiatives visant à maximiser l'engagement et la valeur perçue des solutions offertes.

Connaissance des utilisateurs

- Développer une compréhension approfondie des besoins, enjeux et comportements des différentes clientèles professionnelles de Centris.
- Maintenir une connaissance à jour des tendances du marché immobilier et de l'évolution des besoins de l'industrie.
- En collaboration avec l'expérience client, analyser les commentaires des utilisateurs afin d'orienter les stratégies marketing.
- Identifier les opportunités de segmentation et de personnalisation afin d'offrir des communications pertinentes, cohérentes et adaptées aux différentes clientèles.

Événements

- Planifier, coordonner et soutenir la réalisation d'événements destinés aux clientèles B2B.
- À l'occasion, représenter Centris lors d'événements de l'industrie, de conférences, de formations et de rencontres professionnelles.
- Présenter les solutions et initiatives de Centris auprès de différentes audiences et contribuer au rayonnement de la marque.

Nous souhaitons te rencontrer si tu as :

- Un diplôme d'études universitaires en communication, marketing ou domaine similaire.
- Un minimum de cinq (5) années d'expérience pertinentes en marketing.
- De l'expérience en marketing B2B dans le secteur technologique (un atout).
- Des aptitudes en organisation événementielle.
- Un fort sens de leadership, de l'initiative et une bonne capacité à travailler en mode collaboratif.
- Une excellente capacité à communiquer efficacement, à vulgariser des concepts complexes et à promouvoir des solutions adaptées aux besoins des clients.
- Un sens aigu de l'organisation et de la planification, avec une solide capacité à coordonner et à gérer plusieurs projets simultanément tout en respectant les échéanciers et les priorités.
- Une forte capacité d'écoute, d'observation et d'analyse permettant de comprendre les besoins des clients, d'identifier les tendances du marché et de recommander des stratégies marketing adaptées.
- Une excellente maîtrise du français est requise à l'oral comme à l'écrit. Un niveau avancé d'anglais est également requis, afin de soutenir nos besoins d'affaires (clients, partenaires) à l'extérieur du Québec.
- De l'expérience avec Canva (un atout).
- Une capacité à te déplacer, selon les besoins et les événements.

Comment postuler?

Tu souhaites relever de nouveaux défis et rejoindre notre équipe? Fais-nous parvenir ta candidature à rh@centris.ca dès maintenant! À noter que seules les candidatures retenues pour la suite du processus de recrutement seront contactées. Si ce poste ne te convient pas, visite notre page <https://societecentris.ca/carriere> pour plus d'opportunités.

Renseignements personnels

En nous transmettant ta candidature, tu consens à ce que Centris collecte, traite, communique et conserve tes renseignements personnels conformément à sa Politique de confidentialité.

Ce que nous offrons

Salaire et avantages sociaux concurrentiels

Assurance collective, REER avec contribution de l'employeur, télémedecine, programme d'aide aux employés, prime Environnement en télétravail, etc.



Formation et développement professionnel en continu

12 journées personnelles

Octroyées annuellement et payées si inutilisées.

Congés payés

Pour la période des Fêtes, soit du 24 décembre au 2 janvier inclusivement.

Télétravail et horaires très flexibles

Pour une meilleure conciliation travail/vie personnelle.

Engagement social

Du temps de travail alloué pour faire du bénévolat.



Activités sociales pour réseauter et avoir du plaisir!

Bureaux disponibles

Pour faciliter la collaboration et les échanges. Stationnement gratuit et proximité des transports en commun (incluant la station REM).

À noter que l'usage du masculin est utilisé à des fins d'allégement de texte sans aucune discrimination. L'entreprise souscrit aux principes de l'équité en matière d'emploi. Le poste est ouvert à tous les candidats répondant aux critères spécifiés.



Suivez-nous :   