



Responsable Marketing, Communication, Marque

Type de contrat : Temps plein

Lieu : Mermoz, Dakar (Sénégal) ou à distance pour les profils basés hors du Sénégal

Rattachement hiérarchique : Direction générale

Présentation de Beautiful Soul

Beautiful Soul est une entreprise spécialisée dans le développement du leadership, le coaching, l'accompagnement du changement et le renforcement des compétences humaines.

Elle conçoit et déploie des programmes destinés aux organisations, aux professionnels, aux femmes et aux jeunes, au Sénégal et dans la sous-région.

Dans le cadre de son développement, Beautiful Soul recherche un·e Responsable Marketing, Communication et Marque capable de prendre pleinement en charge la mise en œuvre des orientations définies, leur traduction en actions et l'analyse des résultats.

Finalité du poste

Le ou la Responsable Marketing, Communication et Marque met en œuvre la stratégie de marque, de marketing et communication de Beautiful Soul et de ses différents programmes.

La stratégie ayant récemment été définie pour les deux prochaines années, l'enjeu du poste sera avant tout de la traduire en actions, d'en assurer l'exécution, d'analyser les résultats et de proposer les ajustements nécessaires au regard des enseignements tirés. À partir des objectifs de développement de l'entreprise, il ou elle analyse les besoins, identifie les opportunités, définit les priorités et conçoit les actions permettant d'accroître la visibilité des offres, de générer des prospects qualifiés et de contribuer à l'atteinte des objectifs commerciaux.

Ce poste requiert une personne à la fois stratégique, analytique et résolument opérationnelle. Elle doit être capable de prendre des initiatives, de formuler des recommandations pertinentes, de les transformer en campagnes concrètes et d'en assurer l'exécution et le suivi, sans dépendre d'une supervision constante. Un point important est



mis sur le fait de savoir travailler en co-création avec les autres équipes, de les écouter, d'intégrer leurs contributions et d'accepter d'être challeng  e.

Missions principales

1. Analyse et planification marketing

- Comprendre les objectifs de développement, les offres et les publics de Beautiful Soul.
- Analyser les besoins, les comportements et les parcours des différents publics cibles.
- Exploiter les données disponibles pour identifier les opportunités et éclairer les décisions marketing.
- Décliner la stratégie définie en plans marketing pour Beautiful Soul et ses différents programmes.
- Définir les priorités d'action en cohérence avec les orientations retenues.
- Construire et actualiser le calendrier consolidé des actions marketing et communication.

2. Conception et exécution des campagnes

- Concevoir et mettre en œuvre les campagnes marketing B2B et B2C.
- Définir pour chaque campagne les objectifs, les publics, les messages, les canaux, les livrables et les résultats attendus.
- Préparer directement les principaux livrables nécessaires au lancement des campagnes.
- Planifier et coordonner l'exécution des campagnes et les ressources nécessaires.
- Mener plusieurs campagnes simultanément en maintenant une priorisation claire.

3. Acquisition et génération de prospects

- Définir et mettre en œuvre les dispositifs permettant d'attirer des prospects qualifiés.
- Piloter les leviers d'acquisition : emailing, réseaux sociaux, publicité digitale, référencement, contenus,   v  nements et partenariats.

- Concevoir et optimiser les parcours permettant de convertir les audiences en prospects.
- Tester différents canaux, formats et messages afin d'identifier les approches les plus performantes.
- Assurer la qualification initiale et la transmission des prospects à la fonction commerciale.
- Collaborer avec la fonction commerciale pour améliorer la qualité et la conversion des prospects générés.

4. Gestion des données, du Odoo et des campagnes emailing

- Structurer, nettoyer, segmenter et actualiser les bases de données marketing.
- Veiller à la qualité et à la fiabilité des informations enregistrées dans Odoo.
- Définir des segmentations adaptées aux offres, aux profils et aux comportements des prospects.
- Concevoir, paramétrer et envoyer les campagnes emailing.
- Mettre en place les séquences de relance et les automatisations nécessaires.
- Veiller à la bonne circulation des informations entre les activités marketing et commerciales.
- Faire respecter les bonnes pratiques de collecte, d'utilisation et de protection des données.

5. Communication, contenus et réseaux sociaux

- Élaborer et mettre en œuvre le calendrier éditorial.
- Produire les contenus nécessaires à l'atteinte des objectifs marketing et de communication.
- Rédiger les publications, emails, newsletters, articles courts, pages de présentation et autres contenus courants.
- Produire et/ou superviser la production des supports visuels courants à partir des outils et modèles disponibles.
- Planifier et publier les contenus sur les principaux réseaux sociaux.
- Superviser et/ou assurer le community management : suivi des interactions, traitement des commentaires et messages, et orientation des demandes.
- Adapter les contenus aux différents programmes, publics et canaux.
- Veiller à la qualité et à la régularité des communications



6. Sites et pages de campagne

- Suivre les performances des sites et des pages de campagne.
- Identifier les améliorations à apporter aux contenus, aux parcours et aux appels à l'action pour soutenir les objectifs de visibilité, d'acquisition et de conversion.
- Préparer et actualiser les contenus nécessaires.
- Coordonner avec le Responsable des sites la mise en œuvre des modifications identifiées.

7. Relations presse et partenariats de visibilité

- Identifier les sujets et angles susceptibles d'intéresser les médias et les relais d'opinion.
- Constituer et tenir à jour une base de contacts médias, journalistes, influenceurs et partenaires.
- Rédiger les communiqués, dossiers de presse, invitations et messages de prise de contact.
- Contacter les médias et assurer les relances nécessaires.
- Préparer et coordonner les interviews, prises de parole et interventions externes.
- Développer des partenariats de communication et de visibilité.

8. Coordination des productions et des prestataires

- Identifier les besoins en photographie, vidéo, graphisme ou autres productions spécialisées.
- Élaborer les briefs précisant les objectifs, les cibles, les messages, les formats, les livrables, le budget et les délais.
- Coordonner les prestataires chargés des productions spécialisées.
- Suivre les échéances et veiller à la conformité et à la qualité des livrables.
- Contrôler les coûts des prestations.
- Réaliser directement les activités relevant de ses compétences et mobiliser un prestataire lorsque la nature de la production le justifie.

9. Analyse, reporting et amélioration continue

- Définir les indicateurs de performance de chaque campagne avant son lancement.
- Mettre en place et actualiser des tableaux de bord simples, fiables et exploitables.
- Suivre et analyser les performances des campagnes, contenus, réseaux sociaux, sites, emailing et actions de visibilité.
- Analyser le volume et la qualité des prospects, les taux de conversion, les coûts d'acquisition et la contribution du marketing au pipeline commercial et au chiffre d'affaires.
- Identifier les écarts entre les objectifs et les résultats, en analyser les causes et mettre en œuvre les actions correctives nécessaires.
- Produire un reporting hebdomadaire synthétique et un bilan mensuel assorti de recommandations concrètes.
- Documenter les enseignements et les intégrer aux actions suivantes.

10. Gestion du budget marketing

- Élaborer les budgets marketing et communication en fonction des priorités définies.
- Suivre les dépenses et veiller au respect des budgets validés.
- Évaluer l'efficacité des dépenses engagées.
- Proposer la réaffectation des ressources vers les actions et canaux les plus performants.

11. Développement et rayonnement de la marque

- Veiller au déploiement cohérent du positionnement de Beautiful Soul et de ses différents programmes.
- Faire vivre et actualiser, lorsque nécessaire, les référentiels de marque : plateforme de marque, charte éditoriale, éléments de langage, principes visuels et modèles de communication.
- Veiller à la cohérence de l'expression et de l'expérience de marque sur l'ensemble des supports, canaux, événements et interactions avec les publics.
- Valoriser les expertises, résultats, témoignages et méthodologies qui renforcent la crédibilité de Beautiful Soul.
- Identifier et porter les candidatures de Beautiful Soul à des prix et distinctions pertinents.

- Suivre l'évolution de la notoriété, de la réputation et de la perception de Beautiful Soul et proposer les ajustements nécessaires.

I2. Management et collaboration

- Encadrer et accompagner les personnes placées sous sa responsabilité.
- Définir les priorités, répartir les responsabilités et assurer le suivi des activités.
- Donner des orientations et des feedbacks réguliers et accompagner la montée en compétences.
- Favoriser l'autonomie, la responsabilisation et l'atteinte des objectifs.
- Travailler en étroite collaboration avec les autres équipes dans une logique de co-crédation et de partage d'information.

Articulation avec la fonction commerciale

Le ou la Responsable Marketing, Communication et Marque est responsable de la visibilité des offres, de l'acquisition et de la génération de prospects qualifiés.

Les personnes chargées du développement commercial prennent principalement en charge la prospection directe, les rendez-vous, les propositions commerciales, les relances, les négociations et la conclusion des ventes.

Les deux fonctions collaborent pour :

- identifier les cibles prioritaires et définir les critères de qualification des prospects ;
- assurer le suivi des opportunités sur Odoo ;
- analyser la qualité et la conversion des prospects générés ;
- améliorer les messages, campagnes et offres sur la base des résultats ;
- mesurer la contribution du marketing aux résultats commerciaux.

Résultats attendus

- Une stratégie marketing et communication efficacement déployée et traduite en actions concrètes.
- Des campagnes effectivement lancées dans les délais et ajustées en fonction des résultats.
- Une augmentation du nombre et de la qualité des prospects générés.

- Une amélioration des taux de conversion et de la contribution du marketing au chiffre d'affaires.
- Des bases de données fiables, structurées et régulièrement activées.
- Une communication régulière, cohérente et adaptée aux différents publics.
- Une visibilité, une notoriété et une crédibilité accrues de Beautiful Soul et de ses programmes.
- Une expression de marque cohérente sur l'ensemble des canaux et points de contact.
- Des décisions et ajustements marketing fondés sur l'analyse des données et des résultats.
- Une utilisation maîtrisée des budgets et des prestataires.

Profil recherché

Formation et expérience

- Formation supérieure en marketing, communication, stratégie commerciale, gestion ou domaine équivalent.
- Au moins cinq à sept années d'expérience dans une fonction marketing comportant une responsabilité directe dans la conception et l'exécution de campagnes.
- Expérience démontrée en acquisition, marketing digital, gestion de campagnes et analyse de données.
- Expérience pratique dans la production de contenus et la gestion de canaux digitaux.
- Expérience dans la gestion de budgets et la coordination de prestataires.
- Une certification ou expérience dans les services, le coaching, la formation, le conseil ou les activités à impact social constitue un atout.
- Une expérience sur des marchés B2B et B2C est souhaitée.

Compétences techniques

- Capacité à traduire une stratégie marketing en plans d'action et à les ajuster sur la base des résultats.
- Maîtrise des leviers d'acquisition, de conversion et de marketing digital.
- Maîtrise d'Odoo, de l'emailing, du marketing automation et de la gestion de bases de données.
- Capacité à analyser les données et à piloter la performance.

- Excellentes capacités rédactionnelles et de production de contenus marketing et communication.
- Bonne maîtrise des relations presse, partenariats de visibilité et outils de publication.
- Capacité à élaborer et suivre un budget.
- Excellent niveau d'anglais professionnel exigé.

Qualités attendues

- Forte orientation vers l'action et les résultats.
- Esprit analytique et aisance avec les chiffres.
- Autonomie, sens de l'initiative et capacité à aller jusqu'au bout.
- Goût du travail opérationnel et capacité à produire directement.
- Capacité à prioriser et à respecter les délais.
- Esprit collaboratif et capacité à travailler en co-crédation.
- Capacité à recevoir du feedback, à accepter d'être challengé et à s'ajuster.
- Rigueur, pragmatisme et capacité d'adaptation.