

Position	Deputy Manager – Marketing
Reporting to	Marketing Head
Position Objective & Responsibilities	• Élaborer et mettre en œuvre des stratégies de marketing et de communication alignées sur les objectifs commerciaux. • Concevoir, mettre en œuvre et gérer les plans de marque et les budgets marketing annuels. • Superviser les campagnes de marketing numériques et hors ligne, y compris les médias, les parrainages, les événements et les activités BTL. • Diriger le lancement de nouveaux produits, emballages et activités promotionnelles. • Mener des études de marché et des analyses de la concurrence (SWOT, suivi des KPI, positionnement). • Gérer les équipes marketing, en assurant le recrutement, la formation et le développement des performances. • Superviser les projets de marque personnelle, de parrainage et de partenariat. • Organiser des événements et des activations à fort impact afin de renforcer la présence de la marque. • Fournir régulièrement des rapports sur les activités marketing à la direction.
Qualification & Experience	• Licence en marketing, commerce ou dans un domaine connexe (maîtrise préférée). • 8 à 12 ans d'expérience progressive dans le marketing, la gestion de marque et la communication. • Expérience avérée dans les secteurs des biens de grande consommation, des boissons ou de la vente au détail. • Solide expérience dans le lancement de produits, les campagnes promotionnelles et le marketing terrain. • Bonne compréhension du marketing numérique et des plateformes de réseaux sociaux. • Succès avéré dans la gestion de budgets marketing et la direction d'équipes.
Skills & Competencies	• Esprit stratégique doté de solides compétences en analyse et en gestion de projet. • Excellentes aptitudes en communication, en présentation et en relations interpersonnelles. • Esprit créatif avec une capacité avérée à développer des campagnes percutantes. • Capacité à gérer plusieurs parties prenantes et à travailler sous pression. • Maîtrise du français et de l'anglais.
Key Achievements Expected	• Exécution réussie des plans annuels de marque et de marketing. • Visibilité accrue de la marque et engagement accru des consommateurs. • Gestion budgétaire efficace avec un retour sur investissement mesurable. • Contribution importante à la croissance des ventes grâce à des initiatives marketing.