

SOLUTYS Group -[www.solutys.com](http://www.solutys.com)- l'un des leaders reconnus du secteur de la **traçabilité et de la mobilité digitale professionnelle**, vient de lancer un programme ambitieux de développement *#SolutysNextLevel* et s'est doté de moyens capitalistiques sans précédents pour y parvenir. Dans ce cadre SOLUTYS Group étoffe son équipe marketing et recherche un(e):

**Chef de Projets Marketing Produits (marketing product owner) (H/F)**  
CDI - Poste basé au siège social du groupe à Lisses (91)

**SOLUTYS Group** accompagne ses clients PME, ETI et Grands Comptes (Distribution, Transport, Logistique, Industrie, Services ...) dans l'accroissement de la performance opérationnelle de leurs processus logistiques, productions et livraisons. Les solutions fournies reposent sur une offre digitale globale (conseil, matériels, logiciels, services et support) permettant de répondre au plus près des besoins de performance des professionnels et utilisateurs sur le terrain.

**Vous :** Professionnel(le) expérimenté(e) (3 ans +) du Marketing Produits, idéalement en environnement B to B, offres complexes techniques à haute valeur ajoutée (IT, Telecom, Reprographie, Technologies, Services ...), souhaitez-vous donner un nouvel élan à votre carrière et rejoindre une entreprise en forte croissance capable de vous faire progresser et évoluer dans votre projet professionnel ? Rejoignez-nous !

**Votre rôle chez SOLUTYS Group :**

Vous intégrerez l'équipe marketing du groupe, travaillerez en étroite collaboration avec les autres membres de l'équipe et orchestrerez le développement, la promotion et la commercialisation des offres du Groupe SOLUTYS.

Vous créerez les outils, documents et actions marketing (Packages Commerciaux - Sales Tool Kit) destinés aux équipes commerciales, aux visiteurs des sites web SOLUTYS et cibles clients pour promouvoir les offres complexes du catalogue du groupe (matériels, logiciels et services).

Vous procéderez aux études de marché amont, élaborerez des notes de contexte environnementales, analyses et études marché (besoins clients et comportements d'achat, tendances, veille concurrentielle, veille technologique) préalablement à la réalisation des Packages Commerciaux.

En accord avec la stratégie du groupe et en synchronisation avec les Direction Stratégie, Commerciale et Technique : identification des opportunités, ciblage des marchés, formulation des offres, business plan, ROI, validation de faisabilité technique avec les équipes techniques du groupe.

Pour chaque offre, vous concevrez et produirez un package commercial composé de :

- Outils de formation commerciale.
- Outils commerciaux d'aide à la vente (Pitch commercial, questions de découverte, argumentaires et traitement des objections, slideshow, plaquettes commerciales, spec sheets, outils de démo, tableau de marge, offres ...).
- Outils marketing : lead gen, campagne nurturing/inbound, page web, newsletters, landing page, article blog, livre blanc, plaquettes digitales, vidéos, webinaires, posts réseaux sociaux et social selling, cas clients, événements, relations partenaires, analyses affaires et CRM ...

### **Vos compétences :**

Au-delà des compétences marketing et techniques liées aux éléments ci-dessous, vous maîtrisez également les sujets suivants :

- Gestion de projet (planning, ressources, budgets ...) et capacité à animer/travailler en équipe.
- Communication interne et externe, qualité d'expression écrite de haut niveau.
- Anglais professionnel.
- Maîtrise des outils informatiques usuels (tableurs, slideshow, CRM...).
- Maîtrise des réseaux sociaux à usage professionnel et d'outils de Sales / Marketing Automation.
- Pratique régulière des outils graphiques (Photoshop, Canva...).
- Une pratique marketing E-Commerce sera également appréciée.

### **Ce poste est fait pour vous si :**

Professionnel(le) autonome et responsable du périmètre Marketing Produits du groupe, vous faites preuve de :

- Autonomie dans la gestion, l'organisation de votre travail et la définition des priorités.
- Rigueur dans la tenue des engagements (plannings, ressources, budgets).
- Exigence dans la qualité des livrables réalisés.
- Capacité de synthèse et d'analyse.
- Sens du service rendu dans le cadre de la participation à un projet d'entreprise global.

### **Rejoindre SOLUTYS Groupe c'est :**

- Choisir un acteur de référence du marché et concourir à la réussite d'un plan de croissance ambitieux qui nous conduira ensemble à devenir leader de notre secteur d'activité.
- Être en harmonie avec ses valeurs fondatrices : respect, solidarité et sens de l'engagement.
- Participer activement à la forte croissance d'un groupe à taille humaine.

- Intégrer une équipe motivée où le plaisir et le goût de la performance s'expriment à chaque instant pour apporter la solution la mieux adaptée aux clients.

**Faut-il encore vous convaincre ? :**

- Plan de carrière assuré pour candidat(e) performant.
- Rémunération stimulante (fixe + prime) selon profil.
- Plan épargne entreprise (avec abondement).
- Chèque vacances.
- Locaux et cadre de vie qualitatifs

**Nous contacter :**

Envoyez votre dossier de candidature (CV, Lettre de Motivation, Prétentions Salariales) à [alicia.langreau@solutys.com](mailto:alicia.langreau@solutys.com)

Date de prise de poste : dès que possible et nous saurons attendre un(e) candidat(e) à potentiel.

En savoir plus sur #SolutysNextLevel, plan de développement de SOLUTYS Group : <https://www.linkedin.com/feed/update/urn:li:activity:7127565535495507968/>