

Quelle est la start-up dont l'effectif a été multiplié par 10 en 5 ans ? Devenue un groupe qui double ses ventes d'une année sur l'autre et au sein duquel 4 collaborateurs ont déjà pu créer leur propre entreprise ?

Publishing Factory peut être votre accélérateur de carrière.

Nos partenaires éditent du contenu d'information... Pas n'importe lequel. Ils font du marketing direct... Comme personne d'autre. Leur process et outils sont révolutionnaires car ils innovent, sans relâche, sur tous leurs métiers.

Rejoignez-nous et prenez part à une aventure entrepreneuriale unique, réunissant déjà 100 employés à Lausanne, ayant fidélisé 2 millions de clients autour de produits créateurs de valeur, ayant trait à la santé et aux médecines alternatives, à l'économie, à la finance ainsi qu'à l'immobilier.

Nous sommes au début de l'histoire que vous pouvez écrire avec nous ... La suite n'appartient qu'à vous. Si vos valeurs cardinales sont la liberté d'entreprendre et l'excellence, vous vous épanouirez au sein de notre structure.

Nous recrutons pour l'une de nos sociétés partenaires spécialisées dans l'édition et la publication de contenus ayant trait à la finance :

## Un Responsable acquisition H/F 100%

Sous la responsabilité de la Directrice marketing, vous définissez, mettez en œuvre, gérez au quotidien et évaluez l'ensemble des dispositifs permettant d'acquérir des contacts qualifiés, et de les convertir en acheteurs potentiels.

Dans le cadre de cette création de poste, vos principales fonctions seront de :

- Proposer et mettre en œuvre les stratégies d'acquisition e-marketing, dans une logique "ROIste" (SEM, partenariats, display, e-CRM, affiliation, emailing, réseaux sociaux...).
- Gérer et optimiser au quotidien les campagnes, en fonction de leurs performances et des besoins d'acquisition.
- Superviser et animer les différents prestataires (agences digitales, plateformes d'affiliation, partenaires...).
- Participer à l'amélioration des landings des campagnes payantes.
- Mesurer et analyser en permanence les résultats obtenus (tableaux de bord, analyse des campagnes, suivi du budget...) et proposez sans cesse des optimisations.
- Responsable des résultats de vos propositions, vous êtes en charge d'analyser vos actions et de construire des reportings sur les retombées des campagnes menées.

Passionné(e) par l'univers du marketing digital, du CRM et de l'acquisition de trafic, vous avez une excellente culture web et maîtrisez parfaitement l'ensemble des leviers du webmarketing (SEM, google adwords, outbrain, taboola, Facebook, Web Analytics, calcul de ROI...).

De formation supérieure, familiarisé(e) avec le B to C, vous justifiez d'une première expérience réussie dans le domaine du webmarketing idéalement dans un environnement marketing direct.

Les qualités qui feront votre succès : implication, organisation et minutie, force de proposition, sens des responsabilités, esprit d'équipe, volonté d'amélioration continue, capacités rédactionnelles, sens business développé, capacités d'analyse et de synthèse.

Vous avez envie de vous impliquer dans le développement d'une structure à fort potentiel, vous n'avez pas peur des responsabilités, vous souhaitez intégrer une équipe dynamique avec des valeurs humaines, alors rejoignez-nous !