

Regional Marketing Manager West Europe H/F
Spin-off fournisseur mondial de Solutions Dématérialisation
#ChannelMarketing #LeadGeneration #Startup #International
(RMM/DEM)

ITGS Executive Search, cabinet conseil en recrutement de référence sur les métiers IT/Cloud/Digital, recrute un Regional Marketing Manager West Europe (H/F) pour l'un de ses clients Fournisseur mondial de solutions de Dématérialisation dans un contexte de croissance et transformation du business. #Dematerialization #ChannelMarketing #FieldMarketing #Challenge #Transformation #Autonomie #Responsabilités #International

Le contexte : « startup » issue d'un très grand groupe international (CA 300 M\$, forte croissance, managers issus de sociétés leaders sur le marché), en phase de réorganisation et d'industrialisation des ventes avec un focus fort sur le channel, en phase de transformation d'un modèle Hardware/vente volume/ventes indirectes vers un modèle Software/vente solutions/ventes directes e indirectes.

Le poste : Responsable Marketing pour la région West Europe (France, Spain, Italy, Portugal, Benelux).

- Votre challenge : en partenariat avec les équipes internes, les partenaires et les clients, penser et exécuter les opérations marketing qui auront un impact fort sur le développement du business.
- Vos responsabilités : Marketing orienté lead generations et business development. Responsable de la stratégie locale et de l'exécution en toute autonomie pour l'ensemble des opérations (communication, événementiel, direct inbound/outbound...) en multicannal. Support d'un centre de compétences Européen (products management, programmes partners, communication digitale). Gestion de budget, focus fort sur le Channel Marketing.

Votre profil : Bac +4/5, 10+ ans d'expérience, vous êtes Regional/Field Marketing Manager chez un fournisseur de solutions IT (Hardware, Software).

- Expertise en Channel Marketing et Marketing Opérationnel (lead generation), proximité avec les partenaires et les équipes de vente.
- Maîtrise des solutions de Marketing Automation et du marketing digital.
- Français et anglais courants, Espagnol ou italien souhaités.
- Vos qualités : business oriented, stratégie et opérationnel, autonome/organisé/hands-on, dynamisme/drive/leadership, goût du challenge et forte personnalité.

Pourquoi vous intéresser (de près !) à cette aventure professionnelle ?

Société internationale, acteur marché sur le marché de la dématérialisation, « startup » réalisant 300 M\$ de CA, forte croissance

- **Qualité du management (CEO SAP, CMO Xerox...)**
- **Etat d'esprit startup, envie de gagner mais sans la sur-pression du quarter, organisation agile**
- **Transformation hard > soft (Cloud, Big Data), vente indirecte volume > vente directe value...**
- **Grande place pour l'initiative individuelle et l'autonomie (ex : pricing....)**

This document is strictly confidential

Poste à fortes responsabilités et très visible sur une région majeure, dimension internationale (Europe et Corp.)

- **Poste stratégique : impact fort sur le business, contexte de transformation, budget significatif**
- **Poste très complet : stratégie > exécution, outils modernes et digitaux**
- **Support européen (communication digitale, product marketing, partners program) + relation Corp.**
- **Autonomie, liberté dans son organisation et dans ses choix**
- **Potentiel de prises de responsabilités élargies et d'évolution (recrutement, budget+)**

Si vous vous reconnaissez dans ces quelques lignes, alors, n'hésitez pas à une seconde à prendre contact avec notre consultante, Elise Le Couédic elecouedic@itgshr.fr.

Elise le Couédic | Consultante | **ITGS Executive Search**

The IT Talent Hunter • Your Hiring Business Partner

Immeuble France Kleber, 105 rue Anatole France - 92300 Levallois-Perret - France

Mob +33 (0)6 45 86 52 55 | Tel +33 (0)1 73 44 66 58

elecouedic@itgshr.fr | [Linkedin](#) | www.itgshr.fr

This document is strictly confidential