

[CDI] Responsable Marketing

LES MENUIRES - SEVABEL

MISSIONS

Deux destinations, un domaine d'exception, une entreprise qui relie le tout : Les Menuires, Saint-Martin-de-Belleville et la SEVABEL forment un ensemble unique où authenticité, innovation et performance touristique se rencontrent au cœur des 3 Vallées;

Les Menuires

Station dynamique perchée à 17850 m, Les Menuires offrent un accès direct au domaine des 3 Vallées et 160 km de pistes variées.

Moderne, familiale et sportive, elle propose un large choix d'activités hiver/été et une expérience de glisse grand format, dans une ambiance conviviale typique de la vallée.

Saint-Martin-de-Belleville

À 17450 m, Saint-Martin-de-Belleville incarne l'authenticité savoyarde et l'élégance alpine. Véritable porte d'entrée charmante et intimiste sur les 3 Vallées, le village séduit une clientèle en quête d'expériences premium, de gastronomie et d'un cadre préservé. Un atout stratégique dans la diversité de l'offre de la Vallée des Belleville.

La SEVABEL

Exploitant le domaine skiable des Menuires et de Saint-Martin-de-Belleville, la SEVABEL réunit près de 300 collaborateurs chaque hiver autour d'un même objectif: garantir une expérience de ski fluide, sûre et innovante. Filiale de la Compagnie des Alpes, elle combine excellence opérationnelle, engagement durable et ancrage local pour porter haut la destination sur le marché des sports d'hiver et d'été.

Dans le cadre de l'évolution de son organisation Marketing et Commerciale, la SEVABEL recrute son.s.a :

Responsable Marketing (H/F)

Poste en CDI basé aux Menuires / 73.

Vous postulez pour :

- Piloter une transformation marketing concrète, au service de deux destinations fortes des 3 Vallées,
- Faire évoluer l'offre, les parcours clients et les dispositifs d'acquisition, de conversion et de fidélisation pour développer la destination,
- Structurer une culture plus digitale, data et orientée performance,
- Manager une équipe engagée dans un environnement touristique exigeant et stimulant;

La mission :

Rattaché(e) à la Directrice Marketing et Commerciale, vous pilotez la stratégie marketing, l'animation de l'offre et l'activation des parcours clients. Vous contribuez directement à la performance commerciale en vous appuyant sur la connaissance client, l'analyse des données, les leviers d'acquisition, de fidélisation et l'amélioration continue de

l'expérience client.

- Vous pilotez les leviers digitaux et CRM permettant de développer l'acquisition, la transformation, la fidélisation et la valeur client, en lien avec les objectifs commerciaux et les temps forts de la saison.
- Vous intervenez comme chef d'orchestre pour structurer les actions, coordonner les projets et manager l'équipe.

Vos missions principales sont les suivantes :

- Définir et piloter la stratégie marketing, l'animation de l'offre et les plans d'activation associés.
- Construire, valoriser et faire évoluer les offres en lien avec les enjeux commerciaux, les attentes clients et les temps forts de la saison.
- Développer la performance des campagnes, des parcours clients et des leviers d'acquisition et de fidélisation.
- Mettre la donnée, les KPI et la connaissance client au service des décisions marketing et commerciales.
- Valoriser les données CRM, comportementales et transactionnelles pour mieux comprendre les clients et activer les bons leviers.
- Manager et accompagner l'équipe marketing dans sa montée en puissance autour du digital, de la data, des contenus, de la méthode projet et de la culture de la performance.
- Travailler en transversal avec l'ensemble des services de l'entreprise afin de fluidifier les parcours clients, renforcer l'efficacité des actions et contribuer aux objectifs de satisfaction, de fidélisation et de développement commercial.

PROFIL RECHERCHÉ

De formation supérieure Bac +5 (école de commerce, marketing, digital, management), vous justifiez d'une expérience professionnelle réussie de 5 ans minimum en marketing et développement de l'offre , marketing digital, CRM ou pilotage de la performance marketing. Vous avez également exercé des responsabilités managériales pendant au moins 2 ans, avec l'habitude d'animer, fédérer et faire progresser une équipe.

Vous avez développé une expertise reconnue en marketing, offre, digital et activation commerciale. Vous savez faire le lien entre la stratégie, les attentes clients et les actions terrain afin de contribuer directement à la performance de l'activité.

Habitué(e) à piloter des projets transverses, vous exploitez la donnée et la connaissance client pour construire des offres pertinentes, optimiser les parcours clients, développer l'acquisition et renforcer la fidélisation. À l'aise avec les outils CRM, les campagnes digitales et les indicateurs de performance, vous aimez transformer les analyses en décisions et les idées en résultats concrets pour orienter les actions marketing et commerciales.

Vous aimez travailler en mode projet et en transversalité. Reconnu(e) pour votre capacité à fédérer et à créer des synergies, vous savez faire collaborer des interlocuteurs variés autour d'objectifs communs.

Manager de proximité, vous savez donner un cap, fixer des priorités et accompagner vos équipes, tout en faisant confiance à leur expertise et à leur autonomie. Vous appréciez les environnements où la réussite est avant tout une aventure collective.

Au-delà de votre formation et de votre parcours professionnel, c'est votre personnalité qui fera la différence.

Dynamique, engagé(e) et doté(e) d'un excellent relationnel, vous savez fédérer, embarquer et faire avancer les projets. Autonome et rigoureux(se), vous prenez des initiatives, assumez vos décisions et évoluez avec aisance dans des environnements en mouvement.

Reconnu(e) pour votre capacité d'analyse et votre culture de la performance, vous utilisez la donnée comme un véritable outil d'aide à la décision pour améliorer l'expérience client, renforcer l'efficacité des actions marketing et contribuer aux résultats de l'entreprise.

Une expérience dans les secteurs du tourisme, des loisirs, du sport ou du retail serait appréciée. La maîtrise des outils digitaux, CRM et de la data est attendue pour réussir dans ce poste.

Plus qu'un métier, nous vous proposons de rejoindre une destination d'exception et de participer activement à son développement et à sa transformation.

A vos CV !

Merci de nous faire parvenir votre dossier de candidature sous la référence RESPMARK73, à notre cabinet conseil, Inlé Associés, par e-mail recrutement@inle-associes.fr ou par courrier, 12 allée des Chevreuils, 69380 Lissieu.

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Synthèse de l'annonce

<i>Annonceur</i>	LES MENUIRES - SEVABEL
<i>Type de contrat</i>	CDI
<i>Temps de travail</i>	Temps complet
<i>Salaire</i>	Non précisé
<i>Formation</i>	Bac+5 et plus
<i>Expérience</i>	Confirmé

Lieu de travail

LES BELLEVILLE - Savoie

Informations de publication

Publication sur Emplois-Espaces depuis le 17 août 2026
Référence sur Emplois-Espaces : Emplois-Espaces / n°72990