

Emploi : Un.e Strategic Marketing Manager

Secteur : Semiconducteur

Type de poste et catégorie : CDI - Forfait 218 jours

Lieu : Poste basé à Moirans (38 - Isère)



L'ENTREPRISE ET SON PROCESSUS DE RECRUTEMENT

Tu as envie de t'investir au sein d'une entreprise à taille humaine, dynamique et en croissance ? Notre orientation stratégique est alignée avec les valeurs que nous portons centrées sur l'Humain et la Planète : **l'Originalité**, le **Bien-vivre**, **l'Authenticité** et la **Responsabilité**.

Pyxalis est implantée depuis 2010 au cœur de la région grenobloise, terre d'excellence et d'innovation. Société indépendante de 45 personnes, nous sommes spécialisés dans le développement et la vente de capteurs d'images innovants et de solutions associées.

Au plus proche de nos clients, nous focalisons notre action sur 3 piliers marché principaux : la **santé**, la **sécurité** et **l'environnement**. Notre offre est la fois composée de produits sur-mesure et d'autres disponibles sur étagère.

Nous recherchons **un.e Strategic Marketing Manager** pour soutenir notre croissance et augmenter notre capacité à développer de nouveaux capteurs.

Le processus de recrutement est le suivant :

- Entretien de pré qualification technique avec le manager
- Mise en situation, rencontre des équipes, visite des locaux, entretien avec le service RH
- Mon profil coopératif : Entretien spécifique pour découvrir les dimensions que je mobilise pour coopérer au sein d'une équipe

N'attends plus et rejoins nous !



LES PLUS CHEZ PYXALIS

Les petits plus qui font la différence...

- Le télétravail est possible 2j/semaine,
- Nous proposons des berceaux en crèche,
- Nous avons créé GreenPyx, un groupe de salariés Pyxalis qui travaille sur notre macro environnement. Le but ? Réagir et agir pour limiter la crise climatique,
- Le sport, et plus largement tout ce qui participe au bien-être, est favorisé,
- Nous avons mis en place le Forfait Mobilité Durable pour encourager les trajets doux,
- Nous favorisons la formation des collaborateurs,
- Accord d'intéressement, titres restaurant, chèques vacances.



ROLE & MISSIONS PRINCIPALES

Le Strategic Marketing Manager est un acteur clé de la croissance de l'entreprise, il assure :

- **Vision stratégique :**

Il est garant de l'analyse des marchés et de la concurrence pour identifier les opportunités et orienter la prospection commerciale. Il définit et met en oeuvre la stratégie marketing global, en accord avec le business plan à 5 ans auquel il contribue. Il intervient aussi bien sur le développement de nouvelles offres standard ou sur mesure.

- **Développement commercial :**

Il contribue à l'élaboration de la stratégie commerciale et à la mise en oeuvre des actions opérationnelles pour générer de nouvelles opportunités d'affaires et élargir la base clients. Il définit le développement de nouvelles offres, produits standards ou identifie le besoin d'accéder à de nouvelles briques technologiques.

- **Communication et l'image de marque :**

Il définit et réalise la stratégie de communication (MARCOM) externe visant à renforcer la notoriété mondiale de Pyxalis, à l'aide de tous les outils disponibles (réseaux sociaux, presse release, promotions produits, participation à des conférences, ...).

Ses missions impliquent les responsabilités suivantes :

- **Stratégie marketing globale :**

- Définir la stratégie marketing (marchés, objectifs, KPIs, plans d'action, budget).
- Élaborer et exécuter des stratégies de développement de nouvelles offres.
- Coordonner les actions marketing sur les différents marchés (Europe, Asie...).

- **Performance et analyse :**
 - Suivre et analyser les performances des ventes pour ajuster les stratégies et l'offre.
 - Assurer un reporting régulier sur les activités marketing et le plan d'affaires global.
- **Développement commercial et partenariats :**
 - Cibler et approcher des sociétés partenaires potentielles.
 - Participer à des salons, conférences et événements pour promouvoir l'entreprise.
- **Communication et image de marque :**
 - Superviser la communication digitale (site web, réseaux sociaux) et les lancements de produits.
- **Analyse du marché :**
 - Identifier les tendances, les opportunités de croissance, et les besoins émergents.
 - Suivre l'écosystème, les pratiques et le positionnement des concurrents et partenaires.
- **Développement commercial :**
 - Identifier les sociétés et contacts clés.
 - Collaborer avec l'équipe Business Development pour :
 - Établir des propositions de valeur convaincantes.
 - Orienter la prospection et identifier de nouveaux clients et partenaires.
 - Prospecter de nouveaux clients et partenaires potentiels.
- **Contribution à l'offre :**
 - Transmettre aux équipes de conception et production :
 - Les besoins émergents.
 - Les propositions d'amélioration issues de contacts avec des prospects.
 - Les orientations de développement et la validation des orientations proposées, basées sur les tendances et retours du marché.



PROFIL RECHERCHÉ

Pour t'intégrer au sein de l'équipe Pyxalis, il te faudra :

- Une forte orientation résultats et création de valeur,
- Une adhésion forte aux valeurs de la société et à la tenue des engagements, l'envie de travailler dans une structure à taille humaine où la coopération est clé,
- Une grande adaptabilité aux situations, aux personnes (clients multiculturels, équipes techniques...),
- Une capacité à négocier dans un environnement international et multiculturel,
- Une capacité à se déplacer (Europe, Asie, USA) quand cela est nécessaire,
- D'excellentes compétences en communication, prise de parole en public et présentations, avoir le sens de l'écoute,
- Des compétences d'analyse, de rigueur et une capacité à prendre du recul et des décisions basées sur des données multiples,
- Force de proposition et de conviction, ouverture d'esprit, curiosité intellectuelle et goût pour l'innovation, vision stratégique,
- La maîtrise de l'anglais.



FORMATION ET COMPÉTENCES SPÉCIFIQUES

- **Formation** : Niveau Bac +5 en commerce et marketing.
 - Double cursus technique et business est un plus.
- **Expérience** : Forte expérience (> 5 ans) en marketing et business development dans le domaine du semiconducteur, plus spécifiquement dans l'imagerie.
- **Compétences techniques** :
 - Maîtrise de la réalisation de plans marketing stratégique,
 - Bonne maîtrise des techniques d'analyse de marché et de marketing opérationnel,
 - Anglais lu, parlé, écrit indispensable,
 - Capacités réactionnelles,
 - Outils requis : Suite Office, pratique d'un CRM,
 - Des connaissances en marketing digital sont un plus.
- **Compétences comportementales** :
 - Organisation,
 - Hauteur de vue,
 - Innovation,
 - Créativité,
 - Esprit d'analyse et de synthèse,
 - Ecoute,
 - Force de proposition,
 - Curiosité intellectuelle,
 - Etat d'esprit positif et ambitieux
 - Capacité à convaincre en interne et en externe.

