

## Marketing Manager F/H

 CDI Annecy Diplôme > 5 ans

### À propos

Située à proximité d'Annecy, la société RX Solutions est le leader Français en Radioscopie et Tomographie Industrielles par rayons X. Nous développons des équipements d'analyse destinés aux laboratoires de recherche universitaires ainsi qu'aux industries des domaines automobiles, aéronautiques, mécaniques, électroniques. Nous fournissons également des prestations de services Radioscopie et Tomographie à ces industries.

### Descriptif du poste

Dans un contexte de forte croissance et d'expansion internationale, RX Solutions, acteur de référence en tomographie industrielle, entre dans une nouvelle phase de développement.

Notre ambition est d'accroître la visibilité mondiale de la marque, renforcer notre empreinte sur les marchés internationaux et changer d'échelle en faisant du marketing un levier stratégique de croissance.

**Pour accompagner cette transformation, nous créons le poste de Responsable Marketing, une fonction clé au cœur de notre stratégie !**

Véritable catalyseur entre vision, innovation et performance commerciale, vous serez chargé(e) de donner un nouvel élan à la notoriété et à la génération de leads à l'échelle mondiale. Vous saurez mettre la puissance du digital et des nouveaux outils d'IA au service de notre ambition internationale. Vous serez secondé.e par notre chargée de marketing digital dans la concrétisation de vos missions.

### Missions principales :

- Élaborer et piloter une stratégie marketing digital (SEO / SEA / Google Ads / LinkedIn Ads / Emailing), ciblée sur la génération de leads à haut potentiel pour le pipeline commercial.
- Encadrer, structurer et faire évoluer le marketing opérationnel déjà en place (site, contenus, événements, supports de vente).
- Mettre en œuvre et optimiser des dispositifs d'automatisation marketing, scoring leads, lead nurturing, outils CRM / marketing automation / IA.
- Collaborer étroitement avec le marketing produit pour définir les messages, les positionnements et les supports opérationnels, assurant la cohérence entre produit et acquisition.
- Piloter les campagnes globales (salons internationaux, webinaires, partenariats, campagnes multi-pays) avec allocation budgétaire, suivi et optimisation.
- Définir et suivre des KPIs clairs (coût par lead, taux de conversion, ROI, acquisition par canal, pipeline généré), produire les reportings et recommandations à la direction.
- Veille technologique & concurrentielle, tester de nouveaux leviers (IA générative, lead intelligence, ABM – Account Based Marketing).

### Profil recherché

#### ▪ Qualités requises

- **Excellente communication** : vous savez transmettre des informations de manière claire et efficace à des interlocuteurs variés, tant internes qu'externes.
- **Compréhension rapide des produits et du marché** : vous assimilez rapidement les aspects techniques des produits et à appréhender les enjeux de notre marché.
- **Capacité à fédérer** : vous savez mobiliser et animer les équipes autour de projets communs.

▪ **Formation & expérience**

- Formation Bac + 5 (école de commerce, marketing, ingénieur) ou équivalent.
- Expérience de 5 à 10 ans minimum en marketing B2B / tech / industriel, avec réussite avérée en génération de leads à grande échelle.
- Maîtrise confirmée des outils SEO / SEA / Google Analytics / Google Ads / LinkedIn Ads / plateformes marketing automation & CRM.
- Très bonne culture "data / ROI / performance" : orienté résultats, capacité à analyser, mesurer, optimiser.
- Expérience en management d'équipe ou de prestataires externes.
- Curiosité et maîtrise (ou appétence forte) des outils d'IA, d'automatisation, des techniques modernes de growth hacking / ABM.
- Anglais professionnel (écrit & oral), capacité à travailler sur des marchés internationaux.

**Pourquoi rejoindre RX SOLUTIONS ?**

- Évoluer dans un cadre de travail agréable et convivial, propice à votre épanouissement professionnel.
- Intégrer une équipe performante, bienveillante et tournée vers le positif.
- Bénéficier d'un management qui valorise l'initiative et vous encourage à développer votre autonomie.
- Contribuer activement à un projet de croissance respectueux de l'ensemble des parties prenantes
- Profiter d'une journée de télétravail par semaine pour un meilleur équilibre vie pro/vie perso.
- Participer à la réussite de l'entreprise grâce à un intérressement lié à sa croissance.

**À compétences égales, nous porterons une attention particulière aux candidatures de personnes en situation de handicap.**

Pour postuler, envoyer votre CV à [rh@rx-solutions.com](mailto:rh@rx-solutions.com)