

G R O U P E C H

Titre du poste : Spécialiste du commerce électronique de croissance, rétention et acquisition

Statut du poste : Poste permanent à temps complet

Lieu : Centre Bell, Montréal

Qui nous sommes

Le Groupe CH est l'entreprise de sports et de divertissement par excellence au Québec. Que ça soit lors d'un match de hockey, d'un spectacle ou d'un festival, nous cherchons constamment à faire vivre à nos partisans et spectateurs des expériences uniques et mémorables. Notre succès est tributaire du talent de nos employés dont la passion nous permet chaque jour d'innover et de rehausser l'expérience des partisans et accroître la satisfaction de nos clients.

Raison d'être du poste

Relevant du gestionnaire, produits dérivés et en collaboration avec l'analyste des produits dérivés, le spécialiste du commerce électronique de croissance, rétention et acquisition, concevra et exécutera des stratégies et des activités de rétention et d'acquisition dans tous les états d'utilisation, de l'activation à la réactivation en passant par l'engagement.

Vous contribuerez à l'évolution de notre stratégie de fidélisation qui exploite le contenu, les caractéristiques des produits et les incitations pour maximiser l'engagement, la valeur à vie et la fidélité des clients. Le travail se fera par le biais de nos propres canaux (courriels transactionnels et marketing) et des canaux payants (Google, Facebook, Instagram et bien d'autres). Une grande partie des tâches sera consacrée à l'élaboration et à la mise en œuvre de stratégies visant à augmenter le trafic et les taux de conversion tout au long du cycle de vie du client.

De plus, le candidat idéal est axé sur les données et saura mener efficacement l'acquisition de clients grâce à son expérience pratique du développement et de la gestion de campagnes publicitaires payantes avec des tiers, de l'affichage d'annonces et de la publicité dans les médias sociaux sur des plateformes telles que Google, Facebook, Instagram, Pinterest, LinkedIn, Twitter et bien d'autres.

En résumé, nous recherchons un candidat motivé, qui possède un esprit d'équipe et surtout, qui est toujours à la recherche d'idées et de solutions innovantes !

Vous serez reconnu pour

Être responsable du développement, de l'exécution et de la mesure des stratégies de rétention et d'acquisition pour Tricoloresport.com. Cela comprend :

- Développer et exécuter des stratégies pour atteindre les objectifs et les KPI de Tricolore Sports par le biais de publicités organiques et payantes dans les médias numériques tout en gérant un budget alloué;
- Dépasser les objectifs de vente en mettant en œuvre des programmes clés qui convertissent les clients potentiels en acheteurs et les clients actuels en acheteurs réguliers;
- Suivre, rapporter et présenter les résultats du retour sur investissement des campagnes réalisées;
- Effectuer la découverte continue de mots clés, l'expansion et l'optimisation des campagnes ou des annonces pour améliorer les résultats;
- Création de campagnes publicitaires numériques sur toutes les plateformes telles que Google, Bing, Facebook, Instagram, Pinterest, LinkedIn, Twitter et autres;
- Capacité à gérer des projets simultanés et à communiquer efficacement les objectifs avec des développeurs tiers.

On veut vous rencontrer si vous avez

- Plus de 5 ans d'expérience dans la gestion et l'optimisation de campagnes de médias numériques utilisant des plateformes payantes (ex. Google, Facebook Business Manager et bien d'autres);
- Expérience en gestion de campagnes payantes dans le domaine social, organique et de la gestion de campagnes en contact direct avec les clients;
- Expérience dans l'élaboration de rapports et la présentation des résultats d'une manière convaincante et axée sur les résultats;
- Fortes compétences écrites et de communication en français et en anglais;
- Expérience de travail avec une équipe interfonctionnelle pour optimiser les résultats;
- Connaissance approfondie du domaine du marketing numérique;

G R O U P E C H

- Grande attention aux détails, organisation et capacité à travailler dans des délais serrés dans un environnement en évolution rapide;
- Expérience de travail dans le commerce de détail;
- Connaissance du Canadien de Montréal et du hockey en général.

Pour poser votre candidature, veuillez acheminer votre CV par courriel à hr@groupech.ca en écrivant le nom du poste dans l'objet du courriel.

Nous célébrons la diversité

Le Groupe CH recrute sur la base du mérite et s'engage fermement à promouvoir l'équité et la diversité au sein de sa communauté.

Nous offrons à nos employés un environnement où ils se sentent bienvenues et libres d'être eux-mêmes, peu importe la couleur de leur peau, leurs origines, les handicaps, leurs croyances, leur pays d'origine ou leur orientation et identité sexuelle.

Le Groupe CH favorise un lieu de travail inclusif et respectueux, où tous les employés peuvent se démarquer et mettre à profit leur unicité et talents pour innover et générer de meilleures idées et des idées plus originales!

Nous invitons les candidats à indiquer leur appartenance aux groupes suivants dans leur dossier de candidature : personnes issues des minorités visibles, femmes, personnes autochtones, personnes handicapées, personnes de toute orientation et identité sexuelles.

** L'usage du genre masculin a pour unique but d'alléger le texte.*

Groupe CH s'engage à respecter les principes d'équité en matière d'emploi. Seuls les candidats retenus pour une entrevue seront contactés.

G R O U P E C H

Title: Growth E-commerce Specialist, Retention & Acquisition

Employment Status: Permanent Full-Time Position

Location: Centre Bell, Montreal

Who we are

Groupe CH is Quebec's premier sports and entertainment organisation. From hockey games to shows or festivals, we are constantly seeking to provide our fans and audience with unique and memorable experiences. Our success depends on the talent of our employees, whose passion allows us to innovate and enhance the fan experience every day and increase customer satisfaction. Groupe CH offers flexibility and opportunities that make us the company of choice to showcase your uniqueness and talents.

Position summary

Reporting to the Manager of Consumer Products and alongside the Consumer Product Analyst, the Growth E-commerce Specialist, Retention & Acquisition will conceive and execute retention and acquisition strategies and activities across all user states, from activation to engagement to re-activation.

You will contribute to the evolution of our retention strategy which leverages content, product features and incentives to maximize customer engagement, lifetime value, and loyalty. The work will span through our owned channels (transactional & marketing emails) and paid channels (Google, Facebook, Instagram, and many more). A large part of the candidate's time will be dedicated to developing and implementing strategies to increase traffic and conversion rates across the entire customer lifecycle.

Furthermore, the ideal candidate is very data driven and will efficiently drive customer acquisition with hands-on experience developing and managing paid advertising campaigns with 3rd party, display ads and social media advertising on platforms including Google, Facebook, Instagram, Pinterest, LinkedIn, Twitter and more.

In other words, you are motivated and is team-oriented and above all, is always on the lookout for innovative ideas and solutions!

You will be known for

Responsible for developing, executing, and measuring successful retention and acquisition strategies for Tricoloresport.com. This includes:

- Develop and execute strategies to achieve Tricolore Sports' objectives and KPIs through impactful organic & paid digital media advertising while managing an allocated budget;
- Exceed sales objectives by implementing key programs that convert prospective customers into buyers and current customers into repeat buyers;
- Track, report, and present ROI findings on executed campaigns;
- Perform ongoing keyword discovery, expansion and optimization of campaigns or ads to improve results;
- Creation of digital advertising campaigns on all platforms such as Google, Bing, Facebook, Instagram, Pinterest, LinkedIn, Twitter and more;
- Ability to manage simultaneous projects at once and communicate goals effectively with third party developers.

We want to meet you if you have

- 5+ years of experience managing and optimizing digital media campaigns using paid platforms (ex. Google, Facebook Business Manager and many more.);
- Client-facing paid social, organic, and campaign management experience;
- Experience in developing reports and presenting findings in a results-focused, compelling way;
- Strong written and communication skills in French and English;
- Experience working with a cross-functional team to optimize results;
- Deep understanding of the digital marketing world;
- Strong attention to detail, organized and able to perform with tight deadlines in a fast-paced environment;
- Experience working in retail;
- Knowledge of the Montreal Canadiens and hockey in general.

G R O U P E C H

To apply, please send your resume by email to hr@groupech.ca and write the title of the position in the subject line.

Where differences are celebrated

Groupe CH recruits on the basis of merit and is strongly committed to promoting equity and diversity within its community.

We provide an environment where our employees feel welcome and free to be themselves at work, regardless of the colour of their skin, origins, disability, beliefs, their gender or sexual orientation.

Groupe CH fosters an inclusive and respectful workplace, where all employees can thrive and leverage their unicity and talent to innovate and generate bigger and bolder ideas.

We encourage candidates to self-identify as members of visible minorities: women, Indigenous persons, persons with disabilities, and persons of minority sexual orientations and gender identities.

Groupe CH is committed to the principles of employment equity. Only those candidates selected for an interview will be contacted.