

AVIS DE RECRUTEMENT

CONSULTANT MARKETING DIGITAL

Titre du poste : Consultant Marketing Digital

Référence : ConsMarkDig25

Lieu d'affectation : Kinshasa

Temps de prestation : 100%

APERCU DE L'ENTREPRISE

COSMOS GROUP DRC est une société de droit congolais spécialisée dans la gestion ressources humaines et les TIC (Technologie de l'Information et de la Communication).

Nous accompagnons les entreprises dans le choix et la formation du personnel ainsi que dans la digitalisation du processus RH.

RESUME DU POSTE

Nous recrutons actuellement pour le compte de l'un de nos partenaires évoluant dans **la vente des vêtements**, un Consultant Marketing Digital.

I. MISSION

Le Consultant Marketing Digital sera responsable de développer la visibilité de l'entreprise, d'attirer et transformer des prospects en clients, et de renforcer le personal branding du CEO et de l'entreprise. En outre, il devra s'appuyer sur des données analytiques pour optimiser les performances, fidéliser les clients, et identifier des leviers stratégiques pour maximiser le chiffre d'affaires.

II. PRINCIPALES RESPONSABILITES

OPTIMISATION ET CROISSANCE DE LA VISIBILITE

- ✓ Concevoir et déployer des stratégies marketing digital adaptées aux objectifs de l'entreprise.
- ✓ Optimiser le SEO/SEA des plateformes web pour un meilleur positionnement sur les moteurs de recherche.
- ✓ Gérer et animer les réseaux sociaux (LinkedIn, Instagram, Facebook, Twitter, TikTok, etc.) avec des campagnes engageantes et ciblées.
- ✓ Créer et gérer des campagnes publicitaires digitales (Google Ads, Meta Ads, etc.).
- ✓ Collaborer avec des influenceurs ou partenaires stratégiques pour accroître la visibilité.

CREATION ET OPTIMISATION DU TUNNEL DE VENTE

- ✓ Concevoir et mettre en place des tunnels de vente performants pour maximiser les conversions.
- ✓ Élaborer des stratégies d'attraction (lead magnets, contenus de valeur, webinars, etc.).
- ✓ Optimiser chaque étape du tunnel de vente (awareness, consideration,

- ✓ decision) pour guider les prospects vers l'achat.
- ✓ Automatiser les processus de nurturing pour maintenir l'intérêt des prospects et les faire progresser dans le tunnel.
- ✓ Analyser régulièrement les performances des tunnels de vente et apporter des améliorations continues.

TRANSFORMATION DES PROSPECTS EN CLIENTS

- ✓ Développer des campagnes de nurturing (emailing, contenus personnalisés, retargeting) pour engager les prospects.
- ✓ Créer des arguments marketing persuasifs et des offres irrésistibles adaptées aux besoins des prospects.
- ✓ Mettre en place une personnalisation avancée des campagnes pour maximiser l'engagement et les conversions.
- ✓ Collaborer avec les équipes commerciales pour assurer une transition fluide entre les prospects qualifiés et les processus de vente.
- ✓ Suivre les taux de conversion, le coût par acquisition et le retour sur investissement des campagnes.

FIDELISATION DES CLIENTS EXISTANTS

- ✓ Mettre en place des actions de fidélisation pour maintenir l'engagement des clients actuels.
- ✓ Développer des stratégies de cross-sell et d'upsell pour augmenter la valeur client.
- ✓ Concevoir des programmes de fidélité et des campagnes dédiées pour renforcer la rétention client.
- ✓ Analyser les comportements des clients pour proposer des solutions adaptées et anticiper leurs besoins.

GESTION DES CAMPAGNES D'EMAILING

- ✓ Créer et gérer des campagnes d'emailing ciblées pour attirer, engager et convertir les prospects.
- ✓ Mettre en place des séquences d'emailing automatisées pour le nurturing des leads.
- ✓ Personnaliser les messages pour augmenter l'engagement et améliorer l'expérience utilisateur.
- ✓ Analyser les performances des campagnes (taux d'ouverture, de clic, de conversion) et apporter des optimisations.

COMMUNITY MANAGEMENT

- ✓ Animer et fédérer les communautés en ligne autour de la marque (réponses aux commentaires, gestion des interactions).
- ✓ Publier régulièrement des contenus engageants adaptés à chaque plateforme sociale.
- ✓ Organiser des événements en ligne (lives, Q&A, challenges) pour stimuler l'engagement.
- ✓ Surveiller l'e-réputation de l'entreprise et répondre aux avis ou feedbacks.

CREATION ET GESTION DE CONTENU (BLOG ET AUTRES)

- ✓ Rédiger et publier des articles de blog optimisés pour le SEO.
- ✓ Proposer des sujets pertinents et en lien avec les objectifs de l'entreprise et les besoins des clients.
- ✓ Réaliser des contenus variés (infographies, vidéos, podcasts) pour enrichir les

- ✓ supports de communication.
- ✓ Mettre en place une stratégie éditoriale alignée avec la stratégie globale de marketing digital.

MARKETING BASE SUR LES DONNEES (DATA-DRIVEN MARKETING)

- ✓ Suivre des indicateurs clés de performance (KPI) pour évaluer l'efficacité des campagnes et des actions.
- ✓ S'appuyer sur des outils analytiques pour identifier les leviers de performance et optimiser les résultats.
- ✓ Mettre en place des dashboards pour suivre les tendances et ajuster les stratégies en temps réel.
- ✓ Utiliser les données clients pour anticiper les besoins et affiner les stratégies de personnalisation.

PERSONAL BRANDING DU CEO ET BRANDING DE L'ENTREPRISE

- ✓ Développer une stratégie de personal branding pour le CEO, mettant en avant son expertise et son leadership.
- ✓ Créer des contenus originaux et percutants pour renforcer la crédibilité du CEO et de l'entreprise dans leur domaine.
- ✓ Promouvoir les valeurs et la vision de l'entreprise à travers des campagnes de storytelling engageantes.

QUALIFICATIONS, EXPERIENCE, CONNAISSANCES, COMPETENCES ET APTITUDES REQUISES

- ✓ **ÉDUCATION** : Bac +3 (minimum) en marketing, communication digitale ou équivalent
- ✓ **CONNAISSANCES** : • Expérience confirmée en marketing digital (2 ans minimum), avec une spécialisation en community management, tunnels de vente, et data-driven marketing ; Expérience avérée en gestion et optimisation de tunnels de vente; • Bonne connaissance des outils CRM et d'automatisation pour la gestion des leads et des campagnes d'emailing ; Capacité à exploiter des données analytiques pour améliorer les performances ; Maîtrise des outils de marketing digital (Google Analytics, HubSpot, Hootsuite, etc.).
- ✓ **COMPÉTENCES** : Orientation résultats et capacité à atteindre les objectifs fixés ; Créativité et capacité à innover dans les campagnes et contenus ; Excellentes compétences en communication, rédaction et analyse ; Esprit analytique et proactivité dans l'identification d'opportunités.

Pour postuler, les candidats intéressés sont invités à soumettre un CV, une lettre de motivation et trois références (y compris le nom de la référence, le lieu de travail, l'adresse professionnelle, le numéro de téléphone et l'adresse électronique) à jobs@cosmosdrc.com avec la ligne d'objet « Titre et référence du poste » avant la date du **27 Janvier 2025**.

N.B. :

COSMOS n'accepte pas les candidatures soumises par des personnes âgées de moins de dix-huit (18) ans. Conformément à l'article 1er du Code du Travail de la République Démocratique du Congo, COSMOS Group reçoit toutes les candidatures sans distinction ni discrimination. Cependant, dans le cadre de son programme d'égalité des chances,

de diversité, d'équité et d'inclusion, les candidatures féminines sont fortement encouragées.

Conformément à notre politique de conformité et à notre code de conduite, COSMOS Group, ses représentants et ses travailleurs ne reçoivent aucune rémunération ou avantage de quelque nature que ce soit à aucune étape du processus de recrutement (soumission de la candidature, traitement de la candidature, tests et entretiens d'embauche, examens médicaux d'embauche, ou induction, etc.).

Tout acte de corruption ou tentative de corruption doit être signalé au numéro de téléphone : +243 999 980 902 et sera sévèrement puni.

Par ailleurs, COSMOS Group poursuit l'objectif d'un processus de recrutement transparent, juste et équitable et, par conséquent, ne tolère aucune ingérence ou intervention de quelque manière que ce soit dans son processus de recrutement. Tout manquement sur ce point entraînera la disqualification immédiate du candidat concerné.

Fait à Kinshasa le 06 Janvier 2025

La Direction des Ressources Humaines

