

CHARGÉ.E DE MARKETING EXPÉRIENCE CLIENT H/F

CARTE BLANCHE PARTENAIRES

Lieu : Paris 2e
Niveau d'expérience : 3 à 7 ans d'expérience
Type de poste : CDI – Cadre – À temps plein
Disponibilité : ASAP

À PROPOS

Carte Blanche Partenaires intervient depuis 20 ans auprès des professionnels de santé et des assurances santé en développant des services innovants pour plus de 12,5 millions d'assurés.

Notre mission ? Faciliter l'accès aux soins et aux équipements de santé, par la maîtrise des tarifs et le contrôle de la qualité tout en permettant un accès de proximité.

Notre spécialité ? La santé visuelle, auditive et bucco-dentaire, et la conception de services innovants d'accompagnement dans le parcours de santé.

Notre ADN ? L'innovation ! Un enjeu majeur pour offrir aux bénéficiaires & adhérents des offres et services capables d'améliorer leur parcours de santé tout en intégrant les enjeux du numérique en santé.

Notre savoir-faire ? Depuis 20 ans, Carte Blanche Partenaires développe des services et réseaux de soins pour le compte de ses **55 complémentaires santé clientes, incluant 19 actionnaires, des acteurs majeurs du secteur : AESIO MUTUELLE, ABEILLE ASSURANCES, GENERALI, EQUITE, HENNER, KLESIA MUT, CARCEPT, KLESIA PREVOYANCE, AMM, MPPM, MUTUELLE NUOMA, MNH, PACIFICA, PREDICA, MSG, SOGECAP, SWISSLIFE CEGEMA, THÉLEM ASSURANCE...**

Nous rejoindre, c'est intégrer une entreprise solide, innovante, ambitieuse et en pleine croissance, qui anticipe les nouvelles tendances et participe activement aux grands enjeux qui vont transformer le système de santé français.

Proximité, innovation et Ouverture sont les valeurs que nous défendons !

DESCRIPTION DU POSTE

Au sein de l'équipe Développement, vous participez activement à la mise en œuvre de la stratégie commerciale et marketing de l'entreprise. Votre champ d'intervention comprendra notamment la promotion de nos services et outils marketing auprès de nos clients et vers nos futurs-clients et la mise en œuvre d'une dimension « expérience client » au sein de Carte Blanche Partenaires (CBP).

MISSIONS

- Élaborer les outils nécessaires à la mise en avant de CBP auprès des différentes cibles (B2B, B2B2C, B2C / Clients complémentaires santé, bénéficiaires) en adéquation avec les supports adaptés (présentation, vidéo, emailing, newsletter, visuels média...),
- Définir et fournir les KPI correspondants,
- Contribuer à la définition et au déploiement du parcours de la relation client sur le site Carte Blanche,
- Mettre en place les partenariats permettant les actions de prévention sur les filières cœurs de métiers CBP,
- Assurer la veille concurrentielle, marché et clients et produire les benchmarks.

COMPÉTENCES

- Maîtrise des techniques de communication et marketing
- Capacité rédactionnelle et créativité
- Répondre aux besoins et problématiques avec des solutions adaptées (Design Thinking)
- Maîtrise des CMS types (Wordpress, Drupal...) et des outils communs (plateforme d'emailing)
- La maîtrise des outils de design graphique (matriciel, vectoriel et vidéo) est un plus

SAVOIR-ÊTRE

- Esprit de synthèse et de vulgarisation
- Esprit d'équipe
- Organisation et sens des priorités
- Capacité à gérer des urgences
- Sens de l'écoute

CARTE BLANCHE PARTENAIRES RECRUTE

PROFIL RECHERCHÉ

- Formation technique Bac +5 en Marketing, Assurance, Expérience client
- Minimum 3 ans d'expérience
- **Poste ouvert aux personnes en situation de handicap**

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Mutuelle prise en charge à 100% par l'employeur pour l'assuré et ses ayants-droits
- Tickets restaurants
- Chèques cadeaux Noël / Chèques vacances / Tickets CESU
- Plan Épargne d'Entreprise
- Intéressement
- Rémunération sur 12 mois
- Prime sur objectifs

NOUS VOUS PROPOSONS

Un poste au sein d'une structure solide, en pleine croissance et évoluant dans un environnement dynamique et agréable.

Merci de nous adresser vos candidatures par mail à l'adresse suivante :
rh@carteblanchepartenaires.fr