



Directeur(trice) du marketing

Le Groupe Nordik est une entreprise en pleine effervescence qui vise à se tailler une place au sommet des industries du mieux-être, de la santé et du tourisme. Il démontre par son engagement et sa mission qu'il est un précurseur dans ces industries. L'objectif du Groupe Nordik est d'opérer 10 spas d'ici 2027 sur le territoire de l'Amérique du Nord et de propulser cette industrie à un niveau supérieur en offrant des expériences de ressourcement innovatrices, et ce, de manière à devenir un leader international en matière de spas de type nordique.

Ayant comme mission première de faire la différence dans la vie des gens, le Groupe Nordik multiplie les projets et prend son essor en tirant parti d'occasions d'affaires, en s'y associant et en réalisant des projets prometteurs et d'envergure. C'est en misant sur la diversité de ses activités que le Groupe Nordik parvient à créer de la valeur et, ainsi, à développer son marché.

Nous sommes actuellement à la recherche de gens de talent qui, grâce à leurs compétences, sauront contribuer à la croissance et à la réalisation de la mission de l'entreprise. Joignez les rangs du Groupe Nordik, une entreprise dynamique composée de plus de 500 professionnels passionnés de santé et de mieux-être dans la région de la capitale nationale.

Les employés du Groupe Nordik s'engagent à respecter nos valeurs d'entreprise :

- Engagement
- Respect
- Intégrité
- Esprit d'équipe
- Imputabilité

PRINCIPALES FONCTIONS :

Relevant du VP marketing et développement corporatif, le directeur (la directrice) marketing est responsable du déploiement des plans et des stratégies marketing pour le Groupe Nordik. En respectant les procédures en vigueur et la culture de l'organisation, le titulaire du poste planifie et coordonne les actions reliées à l'expérience client et à la commercialisation des entreprises du Groupe Nordik. Il (elle) participe au processus de planification budgétaire et exerce un contrôle rigoureux des budgets alloués. Il (elle) soumet annuellement son plan marketing à la direction générale et un plan d'action afin d'en assurer sa mise en œuvre.

RESPONSABILITÉS :

- Établir les objectifs stratégiques marketing pour le Groupe Nordik
- Développer l'image et la notoriété du Groupe Nordik grâce aux objectifs stratégiques établis

- Élaborer des plans et des outils marketing
- Identifier les enjeux pouvant avoir une incidence sur le développement et le positionnement du Groupe Nordik
- Développer des relations et des partenariats d'affaires
- Analyser les tendances du marché et identifier des opportunités d'affaires
- Préparer des propositions de vente et des plans marketing et les présenter au Vice-président marketing et développement corporatif
- Participer activement aux négociations de contrats majeurs
- Participer activement au processus de planification budgétaire
- Émettre des recommandations sur les politiques de prix et structures de tarifs
- Établir et analyser les KPI afin de rencontrer les objectifs de ventes et de croissance
- Mettre en place des plans de redressement lorsque nécessaire
- Mettre en place des actions visant à optimiser les revenus, la productivité du département, etc.
- Préparer les rapports hebdomadaires de ventes
- Diriger, former, motiver et encadrer les Chefs de marques ainsi que tous les membres de l'équipe marketing vers l'atteinte de leurs objectifs respectifs
- Analyser et approuver les décisions des Chefs de marques
- S'assurer que les stratégies et décisions des Chefs de marques soient conformes au plan stratégique du Groupe Nordik
- Planifier et évaluer les activités de ventes hebdomadaires des Chefs de marques;
- Faire des recommandations au sujet des politiques et des procédures pour améliorer le rendement de l'équipe marketing
- Participer aux conférences de l'industrie (touristique, sportive et restauration), représenter le Groupe Nordik au sein de diverses associations et entretenir un solide réseau de contacts
- Effectuer toutes autres tâches connexes

AU NIVEAU DE LA SUPERVISION DU PERSONNEL :

- Procéder à l'évaluation du personnel sous sa supervision et voir à leur développement
- Assurer un encadrement efficace et offrir des formations aux membres de son équipe
- Favoriser un climat organisationnel productif et satisfaisant au sein des équipes de travail
- Résoudre les conflits et les problématiques (en collaboration avec RH) relatifs au personnel et à leur travail
- Organiser, animer et faire le suivi des réunions de son département
- Prévoir, organiser et assurer une assignation efficace du travail (travaux réguliers et saisonniers)
- Autoriser les horaires de travail, vacances, congés et absences des membres de son équipe
- Contribuer au traitement des plaintes importantes reçues sur les réseaux sociaux
- S'assurer de fournir des réponses rapides et adéquates aux demandes de la clientèle
- Donner l'exemple en adoptant, en tout temps, une attitude positive et professionnelle
- Porter une attention particulière à l'attitude et aux comportements des membres de son équipe envers la clientèle et les employés du Groupe Nordik et offrir le support nécessaire en cas de difficultés. (Rétroaction – formation – renforcement)
- Effectuer toutes autres tâches connexes à la demande de la haute direction ou pour le bon fonctionnement de son département
- Appliquer les politiques de gestion des ressources humaines en vigueur

EXIGENCES DU POSTE :

- Diplôme universitaire de 1^{er} cycle en marketing
- Diplôme universitaire de 2^e cycle dans une discipline jugée pertinente constitue un atout
- Bilinguisme (très bon français et anglais parlé et écrit)
- Un **minimum de 10 à 15 années** d'expérience significative dans un poste de direction dans un département de marketing ou en agence
- L'excellente connaissance de l'industrie du mieux-être, du divertissement, de la santé, du sport et du tourisme constitue un atout
- Connaissance approfondie des applications informatisées de la suite Office

PROFIL DE QUALIFICATION :

- Capacité d'analyse, de synthèse et forte aptitude au niveau stratégique
- Rigueur de gestion (planification, priorités, organisation et suivi)
- Leadership et capacité à créer des consensus
- Capacité de gérer plusieurs tâches et projets en même temps
- Tolérance à l'ambiguïté et au stress
- Attitude positive et professionnelle
- Habileté en communication et relations interpersonnelles (clarté, empathie, écoute, prestance)
- Capacité à développer et à entretenir des relations d'affaires positives et durables
- Polyvalence, autonomie et bonne capacité d'adaptation
- Sens du service à la clientèle très développé
- Apte à voyager

SALAIRE :

Selon l'échelle salariale et les avantages sociaux en vigueur au Groupe Nordik.

HORAIRE DE TRAVAIL :

Du lundi au vendredi. Travailler à l'occasion le soir et la fin de semaine.

POUR POSTULER :

Veillez remplir notre questionnaire de demande d'emploi I-Recrutement dans notre page carrière.