

Junior Innovation Marketing Manager



Entreprise : SUEZ Digital Solutions
Période : **2025 – 2026**
Lieu : Le Pecq

SUEZ Digital Solutions / Département Marketing

SUEZ Digital Solutions, filiale du Groupe SUEZ, s'engage à améliorer la performance économique et environnementale des collectivités et des entreprises dans la gestion de l'eau, le recyclage et la valorisation des déchets grâce à l'expertise de SUEZ, à l'analyse des données et à l'Intelligence Artificielle.

N°1 en Europe dans les solutions de smart metering, leader mondial des solutions de smart management dans l'eau et de smart asset management, nos services digitaux bénéficient également à plus d'1 million de citoyens pour développer le recyclage et la valorisation de leurs déchets.

Présentes en France, en Italie, au Royaume-Uni, aux Etats-Unis, en Australie et en Nouvelle-Zélande, nos équipes opèrent et déploient nos solutions partout dans le monde.

Descriptif du projet

SUEZ Digital Solutions a engagé une transformation ambitieuse pour consolider sa position de leader mondial des solutions numériques pour l'exploitation de l'eau et des déchets grâce à une croissance exponentielle. Une organisation orientée business et centrée sur le client est essentielle pour atteindre les objectifs de notre plan à moyen terme, et pour jouer pleinement notre rôle d'unité différenciatrice dans les contrats de SUEZ et d'unité commerciale pour les clients externes.

Le département marketing a un rôle central à jouer dans cette transformation :

- *En amplifiant la voix de nos clients (opérateurs, services publics et municipalités).*
- *En construisant des messages marketing autour des besoins des clients (retour sur investissement, avantages pour le client) de manière concrète et précise.*
- *En traduisant les atouts techniques de nos produits et notre savoir-faire numérique en discours commerciaux et en contenus exploitables.*
- *En renforçant le positionnement de la marque et la visibilité de l'offre de Digital Solutions.*
- *En partageant les connaissances du marché, l'analyse des concurrents et la connaissance des clients pour alimenter l'offre de produits (marque, prix, positionnement) et la feuille de route.*
- *En participant aux stratégies de mise sur le marché en collaboration avec les équipes de produits et de ventes.*

-

- *Pour ce faire, le département marketing doit savoir exploiter les données disponibles au mieux afin de permettre la bonne prise de décision, ainsi que fournir les outils et documents appropriés aux équipes commerciales pour vendre nos solutions, partout dans le monde. Il convient également de travailler sur notre efficacité interne et s'équipant d'outils adaptés.*

Missions principales

1. Support aux sales :

- *Concevoir et implémenter un chatbot commercial évolué pour accompagner les équipes de vente.*
- *Développer des outils intelligents d'aide à la prospection commerciale et à la commercialisation des solutions, en adéquation avec le cycle de vente et le CRM.*
- *Concevoir et piloter des programmes de formation interactifs et personnalisables pour les commerciaux, les équipes internes et les distributeurs.*

2. Analyse stratégique :

- *Analyser les données CRM et les tendances du marché pour affiner notre stratégie commerciale et identifier des opportunités de développement business.*
- *Analyser les concurrents et leur positionnement pour réaliser des benchmarks de nos offres et produits.*
- *Surveiller les évolutions technologiques liées à l'intelligence artificielle pour les outils marketing, afin d'identifier des opportunités d'innovation.*

3. Efficacité interne :

- *Identifier et recommander des outils digitaux visant à améliorer la performance et l'efficacité opérationnelle de l'équipe marketing.*
- *Automatiser la production de documents marketing et commerciaux multi-supports et enrichir les méthodes de partage d'information.*
- *Réfléchir à la structuration des processus interne dans une logique d'optimisation.*

Méthodologies possibles : entretiens avec les parties prenantes, enquêtes quantitative / qualitatives, observations, cartographie des processus métiers, design thinking, ateliers de créativité, approche test & learn.

Profil recherché

1 poste / date de démarrage flexible

Compétences transverses :

- *Forte appétence pour les solutions digitales et technologiques.*
- *Approche centrée sur le client et orientée résultats.*
- *Esprit analytique et capacité de synthèse face à des données complexes.*



- *Créativité et proactivité pour proposer et implémenter des solutions.*

Compétences techniques :

- *Maîtrise avancée de l'analyse de données (CRM, données de marché, outils BI).*
- *Connaissance des technologies d'intelligence artificielle et des outils d'automatisation.*
- *Capacité à proposer des solutions innovantes et pragmatiques.*
- *Maîtrise professionnelle complète de l'anglais.*