



# Consultant(e) en marketing

Devenir expert(e) en stratégie marketing, garant du succès d'une entreprise.



©Aurelia Blanc / CCI Paris IDF

## VOUS FORMER

Vous serez chargé(e) d'analyser les possibilités de commercialisation d'un produit et de conseiller les entreprises dans les stratégies à adopter. Vous serez sollicité(e) par des entreprises qui souhaitent lancer un nouveau produit sur le marché et vous interviendrez pour évaluer les chances de réussite du produit en fonction des attentes des consommateurs et du positionnement de la concurrence.

Au quotidien, vous analysez l'évolution du marché du produit. Vous établissez une stratégie globale ainsi qu'un plan de communication pour le lancement de ce produit : publicité, études chiffrées, budget, statistiques. Vous évaluez l'impact du produit auprès du grand public et vous en assurez le suivi ; puis vous présentez les résultats à l'entreprise et les solutions recommandées. Vous êtes chargé(e) de concevoir et mettre en œuvre un plan d'actions pour permettre à l'entreprise d'atteindre ses objectifs de vente du produit.

Vous participez au développement d'un produit ou d'une ligne de produits, d'un service ou d'une ligne de services, depuis leur conception jusqu'à leur mise à disposition sur le marché. Vous concevez les plans d'action commerciale et les campagnes promotionnelles.

Vous maîtrisez parfaitement les techniques webmarketing : référencement naturel, référencement payant, display, réseaux sociaux, influenceurs, gestion de communautés, applications mobiles...

Vous pourrez évoluer au sein du cabinet qui vous emploie en devenant manager et diriger une équipe. Avec de l'expérience et un solide réseau, vous pourrez également décider de travailler en tant qu'indépendant(e) ou de créer votre propre cabinet de conseils.

## QUALITÉS REQUISES

Vous devez posséder un bon sens du relationnel car vous serez amené(e) à faire des enquêtes auprès de la concurrence et de la clientèle, ainsi qu'un grand sens de l'écoute.

Vous êtes très à l'aise pour les présentations publiques auprès de vos clients, et possédez une grande capacité d'analyse et de synthèse.

Vous n'aimez pas la routine, vous êtes imaginatif(ve) et vous laissez la place à votre créativité dans votre quotidien. Vous aimez travailler en équipe.

## LES ÉCOLES QUI VOUS FORMENT

Sup<sup>de</sup>Vente<sup>®</sup>  
Le sens des affaires

