

## **Strategic & Operational Marketing Manager - Marchés Aéronautique et Défense – H/F**

NYCO est une société française dans le développement et la fabrication de bases esters synthétiques et de lubrifiants de haute performance pour l'Aéronautique, la Défense et l'Industrie dans le monde entier. Acteur majeur et reconnu sur le marché, NYCO emploie 300 personnes et est présent dans plus de 100 pays.

### **Descriptif de la mission**

Le Strategic & Operational Marketing Manager pour les marchés Aéronautique et Défense a pour mission de définir et de déployer une stratégie marketing globale, tout en assurant la mise en œuvre opérationnelle des actions nécessaires pour soutenir la croissance de l'entreprise. En étroite collaboration avec les départements Vente, Direction Technique, Direction du Programme, le Support client et la Communication, ce poste est essentiel pour optimiser la visibilité de l'entreprise et répondre aux besoins spécifiques des clients dans ces secteurs.

### **Dans ce cadre, vos missions seront les suivantes :**

#### **1. Développement de la stratégie marketing**

- Élaborer et mettre en œuvre un plan marketing stratégique (5 et 10 ans) aligné sur les objectifs globaux de l'entreprise
- Analyser le marché, la concurrence et les tendances pour identifier les opportunités de croissance et d'innovation
- Définir les indicateurs de performance des actions marketing, permettant d'atteindre les objectifs du groupe

#### **2. Mise en œuvre opérationnelle**

- Concevoir et exécuter des campagnes marketing ciblées en utilisant des canaux variés (digital, événements/séminaires, relations publiques, etc.)
- Superviser le déploiement des outils de marketing et de communication (brochures, présentations, contenus web, vidéos, etc.) adaptés aux besoins des clients et aux spécificités des produits en collaboration avec le département Direction Technique et le service Communication
- S'assurer de la cohérence entre les besoins marchés, la proposition de valeur NYCO et développement de l'offre (produits/services)
- Participer à l'identification des événements (salons, webinaires et conférences) pour promouvoir l'offre de l'entreprise et en assurer la coordination inter-services afin d'augmenter la visibilité et crédibilité technique de la marque
- Développer des nouveaux outils pour capturer et transmettre au marché d'une façon claire et concise le retour d'expérience de nos produits sur les applications ; et pouvoir les exploiter pour accélérer le taux de conversion

### 3. Soutien aux équipes commerciales

- Superviser la création des outils de soutien pour les équipes de vente (fiches produits, argumentaires de vente technico-économiques, présentations client et formations adaptées)
- Collaborer avec les équipes commerciales pour identifier les besoins des clients et adapter les offres en conséquence en mettant en place un suivi d'opportunités par application
- Définir et révision continue de la stratégie pricing en fonction du segment du marché, capturer le taux de conversion de nos opportunités pour identifier les axes d'amélioration

### 4. Analyse et reporting

- Suivre les performances des actions marketing mises en place et effectuer des analyses régulières pour optimiser les stratégies
- Produire des rapports sur les tendances du marché (ex : future tendance des industries de l'aéronautique et de la défense ; économie de guerre), les retours clients et la performance des campagnes

#### **Profil recherché :**

Formation : Diplôme en ingénieur avec une spécialisation marketing, ou diplôme d'une Ecole de Commerce avec une spécialisation marketing

Expérience : Minimum 3 à 5 années d'expérience en marketing stratégique et opérationnel, idéalement dans les secteurs de l'aéronautique et défense

#### **Compétences :**

- Excellente compréhension des enjeux du marché aéronautique et défense
- Compétences avérées en stratégie marketing et en exécution opérationnelle
- Maîtrise des outils de marketing digital et des méthodes d'analyse de marché
- Capacité à travailler en équipe, à gérer plusieurs projets simultanément et à prendre des décisions basées sur des données
- Excellentes compétences en communication écrite et orale (représentation)
- Savoir travailler transversalement avec différents départements internes

Type de contrat : CDI

Démarrage : Dès que possible

Localisation : Paris 8ème

Merci d'envoyer votre candidature (une lettre de motivation serait un plus) à Camille Pinoteau : [camille.pinoteau@nyco-group.com](mailto:camille.pinoteau@nyco-group.com)