



Playground

NOUS RECRUTONS !

- **EXPERT MARKETING CRM & ACQUISITION**



Dès que possible

CDI



Paris 13ème, télétravail ponctuel



37 - 40K fixe

+ Prise en charge du titre de transport à 50%

+ Ticket restaurant

5 à 7 ans d'expérience souhaitée

Envoyez vos candidatures sur le site internet <https://playground-event.fr/rejoignez-playground>

Fidèle à ses engagements éthiques et inclusifs, Playground promeut l'égalité professionnelle. Chaque candidature est évaluée objectivement, à l'abri de toute discrimination prohibée par la loi.

PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ

PLAYGROUND SAS est une société spécialisée dans l'événementiel sportif. Elle se compose de 4 pôles :

- **PLAY SERVICES** : Conseil et accompagnement d'organisateur de grands événements (sportifs ou culturels) sur des problématiques logistiques (transport, hébergement et restauration notamment), de la conception du dispositif à sa mise en œuvre opérationnelle ;
- **PLAY OUTDOOR** : Production et/ou production déléguée d'événements sportifs "outdoor", de la conception de l'événement jusqu'à sa réalisation, en intégrant tous les métiers nécessaires (production et logistique, financement, communication et promotion, régie, ...) ;
- **PLAY EXPERIENCE** : Production et/ou production déléguée d'événements sportifs "innovants" Nous concevons des expériences uniques en intégrant des concepts novateurs et des formats immersifs qui marquent les esprits. Portés par notre expertise et notre passion du sport et du partage de ses valeurs, nous repoussons les limites de la créativité pour proposer des événements à fort impact, capables de rassembler et d'inspirer.
- **PLAY TRAVEL** : Pour vous permettre de faire et vivre le sport autrement. Nous organisons la conception et l'organisation de voyages et séjours sportifs, au travers d'une démarche innovante et RSE avec une proposition de packages atypiques et uniques.

PLAYGROUND SAS a été créée par 5 associés en janvier 2017, tous professionnels confirmés de l'événementiel sportif. Notre ADN est profondément tourné vers l'éco-responsabilité, comme l'atteste notre certification ISO 20121

DESCRIPTION DE LA MISSION

Dans le cadre du développement de ses revenus B2C — billetterie, racecation, services coureurs, merchandising — sur ses événements **PLAY OUTDOOR** et **PLAY EXPERIENCE**, Playground renforce son équipe Marketing avec un(e) Expert(e) CRM & Acquisition. Vous structurez la donnée et les outils CRM, pilotez les leviers d'acquisition digitale et développez la conversion et la fidélisation de nos communautés de coureurs.

Sous la responsabilité de la Directrice Marketing Communication, vos missions seront :

1. Structuration & pilotage CRM

- Finaliser le cahier des charges de refonte de la plateforme CRM et piloter le déploiement du projet.
- Structurer et fiabiliser la base de données coureurs/clients B2C (segmentation, qualité de la donnée, conformité RGPD).
- Mettre en place des parcours de communication automatisés (emailing, lifecycle marketing) par événement en utilisant A/B testing, contenus dynamiques et parcours automatisé.
- Définir et suivre les indicateurs de performance CRM (taux d'ouverture, de conversion, de rétention) et être garant de la délivrabilité.

2. Acquisition & développement des revenus B2C

- Déployer les campagnes d'acquisition digitale (SEA, social ads, affiliation, emailing) au service de la billetterie, du racecation et du merchandising.
- Construire et activer des mécaniques de vente additionnelle (upsell / cross-sell) entre billetterie, racecation, services coureurs (type photo participant) et merchandising.
- Optimiser le tunnel de conversion et le parcours d'inscription (UX / on-site), en lien avec les équipes Marketing et Produit.

3. Fidélisation, data & optimisation continue

- Analyser la satisfaction coureurs événement par événement et exploiter les enseignements pour améliorer l'offre.
- Développer nos communautés sur les réseaux sociaux comme plateforme d'influence et de conversion, en lien avec le responsable Social Media.
- Mettre en place un reporting régulier de la performance CRM et acquisition (chiffre d'affaires généré, coût d'acquisition, valeur vie client, upsell).
- Assurer une veille des bonnes pratiques CRM et martech du secteur événementiel sportif.

EXPÉRIENCE & COMPÉTENCES

Expériences et connaissances	Expérience de 5 à 7 ans en CRM et acquisition digitale, idéalement dans un environnement B2C (e-commerce, événementiel, sport ou loisirs). Maîtrise des outils CRM (paramétrage, segmentation, automatisation) et des leviers d'acquisition digitale (SEA, social ads, emailing). Bonne compréhension des enjeux de la construction d'un parcours d'achat. Capacité à structurer un projet CRM de bout en bout (cahier des charges, déploiement, adoption par les équipes). Appétence pour l'analyse de données et le pilotage par la performance (KPIs, reporting).
Qualités	Rigueur analytique et culture de la donnée : piloter la performance, analyser les parcours usagers et prendre des décisions basées sur la data Autonomie et gestion multi-projets : capacité à prioriser et mener plusieurs fronts en parallèle. Sens du collectif et aisance relationnelle : aptitude à travailler en synergies avec les équipes Marketing & communication, Commerciale et Projets. Créativité et sensibilité sectorielle : imaginer des mécaniques d'acquisition et de fidélisation adaptées aux communautés du secteurs Orientation résultats, proactivité avec une vraie culture de la performance et du test & learn.
Compétences techniques	Maîtrise d'un ou plusieurs outils CRM et d'outils d'emailing / automation. La connaissance de l'environnement Njuko / Brevo serait un plus. Maîtrise des outils d'analyse web (GA4) et d'Excel avancé. Connaissance des plateformes publicitaires (Meta Ads, Google Ads, Tiktok, Youtube...) indispensable.