

# LES MÉTIERS EN CABINET

## Chargé de communication & marketing



Etre autonome dans  
ses missions



Force de proposition



Dispositif de  
communication interne  
et externe



Création et exécution  
graphique des supports  
de communication



Digital,  
réseaux sociaux



Gestion et suivi  
des projet

### Mission

Le Chargé de marketing et communication met en œuvre la stratégie marketing et communication du cabinet en concertation avec le Directeur marketing et communication ou les dirigeants des pôles d'activité. Pour ce faire, il conduit les campagnes de communication du cabinet, fournit un soutien au développement commercial des métiers tout en réalisant une veille commerciale, réglementaire et technologique.

### Formation initiale

- ▶ Bac + 2, BTS communication, école de communication, faculté.
- ▶ Bac+5 : Master 2 en marketing, communication, événementiel, action commerciale

# Chargé de communication & marketing

## Compétences



Sens du contact, relationnel



Ouverture, échange



Réactivité



Agilité



Organisation et planification



Diplomate

## Les missions

### Développement de campagnes de communication

- Conduit les campagnes de communication du cabinet :
- Recueille les besoins des dirigeants d'activité afin de définir les canaux de communication, publics cibles et éléments communiqués - Collabore si nécessaire avec des prestataires externes (agence de communication, sociétés d'événementiel, journalistes...)
- Réalise les supports de communication et coordonne la logistique événementielle selon le type d'actions commerciales : campagne de mailings, webinaires, séminaire, etc.
- Analyse les retombées des actions de communication (vues, prises de contacts, participants, contrats signés

### Veille commerciale, réglementaire et technologique

- Réalise une veille sur plusieurs aspects :
  - Commercial : nouveaux entrants sur le marché, nouvelles offres de services...
  - Réglementaire : évolutions du cadre déontologique des professions

permettant le développement de nouveaux services  
- Technologique : évolution des technologies marketing, de sondage, de graphisme...

### Soutien au développement commercial

- Développe la clientèle en identifiant et en exploitant les réseaux de partenaires et prestataires du cabinet
- Conduit, directement ou via des cabinets d'études, des études de marché afin d'analyser les besoins des clients et les opportunités commerciales sur lesquelles le cabinet doit se positionner
- Produit un reporting des indicateurs commerciaux du cabinet afin d'adapter la stratégie de développement commerciale



### Rémunération

- 28-33K€ au démarrage
- 34-42K€ après 4 ans d'expérience

RejoinsLesExperts.fr

ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES