

OPAL Consulting est un cabinet de conseil en **management**, expert du CRM.

Nous accompagnons nos clients sur leurs projets de transformation liés au Client.

À travers des projets métier, organisationnel et SI, nous aidons les entreprises à mieux connaître leur Client, pour mieux le fidéliser, interagir avec lui de manière personnalisée et développer une **stratégie multicanale**.

Nous accompagnons nos clients de bout en bout en leur proposant des prestations de conseil allant de la **définition de la vision cible** de la Relation Client, le cadrage des projets, jusqu'à la mise en œuvre, le déploiement puis l'accompagnement opérationnel des équipes.

OPAL Consulting déploie son expertise CRM dans de nombreux secteurs d'activité (eCommerce, médias, grande distribution, assurance, tourisme,...). Notre portefeuille de clients est composé de **grandes entreprises** mais aussi de **PME à fort potentiel**, qui nous renouvellent régulièrement leur **confiance**.

La compétence de nos consultants repose sur leur double culture métier et technique, leur **implication** et leur **volonté** de faire avancer les problématiques de nos clients.

Opal, c'est avant tout, une **structure à taille humaine**, dans laquelle nous vous proposons une **méthodologie de travail** et une **rigueur** issus des **grands cabinets** de conseil, dans un contexte **épanouissant**, avec des perspectives d'évolution et une **valorisation de vos compétences** sur le marché.

Motivé(e) pour rejoindre l'aventure?
recrutement@opal-consulting.fr

Suivez nous !

 www.opal-consulting.fr

 @opalconsulting

 OPAL Consulting

Manager CRM



CDI



6 à 10 années d'expérience
Conseil ou Annonceur



Rémunération : fixe +
variable & avantages



Ile de France

En intégrant Opal Consulting en tant que Manager, vous aurez l'opportunité de piloter des missions à forte valeur ajoutée, centrées autour du Client. Vous porterez, en parallèle, la responsabilité d'une ou plusieurs activités internes structurantes du cabinet et participerez au développement commercial.

Vous assumerez par ailleurs un rôle d'encadrement auprès des consultants du cabinet afin d'accompagner leur montée en compétences.

Les missions



Pilotage de missions

Conseil aux entreprises : Définition de la Stratégie relationnelle Client (vision Client, plan d'animation marketing, stratégie de contact multicanal...), audits, cadrage CRM, assistance à maîtrise d'ouvrage (expression de besoins, spécifications, recette, support aux équipes)

Management : Pilotage des consultants en missions au sein des directions de nos clients (Réalisation de campagnes marketings automatisées, PMO, management de transition, définition de programme de transition...)

Garant de la qualité des interventions : Veille à la qualité des livrables produits et à la gestion de la relation client



Responsabilités internes

Développement commercial : acquisition de nouveaux comptes et développement des comptes existants

Contribution au à la croissance du cabinet et au **pilotage de chantiers** structurants

Pilotage d'un ou plusieurs sujets internes tel que le développement de notre image de marque, le recrutement, le référencement du cabinet...

Contribuez à la **formation** et à la **montée en compétences** des consultants

Votre profil



Votre parcours

Ecole de Commerce, d'Ingénieur ou Université (BAC+5)

Expérience de **management** et de **conseil**

Au moins une **expérience significative liée au CRM** (Direction marketing, direction service client, commercial) et connaissance des outils associés (gestion de campagne, SFA, Service client, DMP, BI...)

Connaissances **AMOA** et **SI**



Vos compétences

Esprit analytique, sens du résultat, rigueur, autonomie

Force de proposition, prise d'initiative

Qualité rédactionnelle, capacités d'analyse et de synthèse

Qualités relationnelles, esprit d'équipe, adaptabilité

Anglais professionnel à courant