

Destiny – Demand Generation & Growth Marketing Lead

À propos du rôle...

Chez Dstny, nous évoluons rapidement – et nous recherchons un(e) leader marketing stratégique et opérationnel pour accélérer encore davantage. En tant que Demand Generation & Growth Marketing Lead, vous définirez et piloterez une stratégie de génération de demande à l'échelle mondiale, tout en soutenant les équipes locales, en stimulant la croissance du pipeline et en générant un impact mesurable.

Ce rôle à fort impact vous permettra de construire des cadres évolutifs, d'optimiser les canaux digitaux et d'équiper les équipes régionales avec les outils, formations et insights nécessaires à leur réussite. Vous collaborerez de manière transversale avec les équipes contenu, marketing produit, CRM et opérations commerciales pour garantir l'alignement et la performance.

Vous serez au cœur de notre moteur de croissance – en définissant la direction, en structurant les fondations et en assurant l'exécution qui transforme la stratégie en résultats.

Ce que vous ferez

- Développer une stratégie de génération de demande évolutive et reproductible sur tous les marchés
- Renforcer l'exécution terrain via des processus, outils, automatisations et formations cohérents
- Construire un cadre robuste de génération de demande et un centre d'excellence pour soutenir l'exécution locale
- Créer des playbooks de campagnes, des standards transversaux et un modèle de plan marketing annuel
- Fournir aux marchés locaux des cadres, outils, modèles et ressources adaptés
- Collaborer avec les équipes régionales pour répondre aux besoins spécifiques de chaque marché
- Piloter les canaux d'acquisition à fort impact et ajuster les stratégies selon les données de performance
- S'aligner avec les parties prenantes internes (ex. : Content Marketing, CRM) pour une exécution cohérente
- Identifier de nouveaux canaux et tactiques pour générer une croissance incrémentale
- Définir des tableaux de bord de performance et des KPIs alignés sur les objectifs business
- Mener des revues de performance régulières et ajuster les stratégies en conséquence
- Garantir l'intégration fluide avec les outils MarTech et les systèmes de reporting
- Collaborer avec les équipes Brand, Product Marketing et Cluster Marketing pour aligner les initiatives globales, régionales et locales

Ce que nous recherchons chez vous...

- Expérience en stratégie de Growth Marketing : vous avez dirigé ou contribué à des stratégies de génération de demande évolutives générant une croissance mesurable du pipeline sur plusieurs marchés
- Excellence opérationnelle marketing : vous savez construire des cadres, modèles de scoring et playbooks de

campagnes pour une exécution cohérente

- Orientation enablement terrain : vous avez soutenu des équipes locales avec les bons outils, modèles et formations pour activer efficacement les campagnes
- Intégration des canaux & MarTech : vous savez aligner les canaux marketing avec les outils CRM et d'automatisation, et identifier de nouvelles opportunités via les données
- Esprit orienté performance : vous êtes à l'aise avec la définition de KPIs, la création de dashboards et l'optimisation continue via des revues régulières
- Leadership collaboratif : vous excellez dans les environnements transverses, en lien avec le contenu, le marketing produit, les opérations commerciales et les équipes régionales
- Expérience : minimum 7 ans en marketing B2B, avec un focus sur la génération de demande, le growth marketing ou les opérations marketing dans un contexte global ou multi-marché

Ce que nous pouvons vous offrir...

- Un rôle clé au sein d'une entreprise technologique européenne en pleine croissance
- L'opportunité de façonner et de faire évoluer le marketing sur plusieurs marchés
- Une culture collaborative et directe, avec de la place pour l'initiative
- Une équipe de collègues passionnés par leur métier
- La chance de contribuer concrètement à la croissance de Dstny
- Un poste stimulant dans une entreprise en pleine croissance où vous pouvez également vous développer (avec amplement de possibilités de formation)
- Un salaire compétitif, incluant une voiture de société écologique avec carte carburant/recharge ou un budget mobilité flexible intéressant.
- Titres-repas électroniques, assurance hospitalisation.
- Jours de congé seniorité : des jours de congé supplémentaires en fonction de votre ancienneté (1 jour tous les 3 ans, avec un maximum de 4 jours)
- Flex income plan: composez vos avantages extra-légaux avec le budget de votre 13ième mois
- Accès à Benefits@Work: profitez de réductions exclusives chez de nombreuses grandes marques et enseignes
- Horaires de travail flexibles, avec la possibilité de travailler à distance. Parce que dans la numérisation, nous devons donner l'exemple, n'est-ce pas ?
- Un environnement de travail agréable dans un tout nouveau bâtiment personnalisé selon les souhaits de nos Destiniens.
- Une superbe équipe de collègues et des clients formidables.
- Une atmosphère conviviale avec régulièrement des activités de renforcement d'équipe amusantes ou des événements d'entreprise.
- Toujours de la soupe fraîche, des fruits et du délicieux café.

Êtes-vous convaincu ? N'attendez plus et postulez via le formulaire ci-dessous.

<https://dstny.be/>