



## **Project Manager, Digital Demand Generation**

### **CCC- 4**

The Project Manager, Digital Demand Generation reports to the Senior Director, Communications and Marketing and is responsible for developing and launching B2B digital demand generation campaigns to identify new prospective customers and lead generation campaigns to fill our product and service funnels. This role is also responsible for establishing a social media plan, a content roadmap for the corporate website, our main digital property, and managing its evolution as we optimize for demand and lead generation and improved customer experience.

### **Roles and Responsibilities**

In collaboration with colleagues and agencies, the incumbent:

- Designs, develops, executes, and measures the impact of digital demand generation campaigns that build awareness of our products and services in our B2B target audiences.
- Engages prospects with effective automated email nurturing campaigns using HubSpot until they are ready to connect to our partners in the Business Development team.
- Designs, develops, executes, and measures the impact of lead generation campaigns that drop leads into our product and services funnels.
- Using digital marketing tactics, identifies and engages contacts at a short list of targeted accounts and prompts them to reach in to talk about an international opportunity with the Business Development team.
- Recommends content for planned campaigns, to be developed, including high-value lead magnet content and recommends effective calls to action.
- Leads website continuous improvement to optimize our WordPress website for demand and lead generation for our products and services.
- Manages the website agency, including identifying and prioritizing the work packages to be assigned to improve the website.
- Recommends tactics to improve website search engine ranking including Search Engine Optimization (SEO) and Search Engine Marketing (SEM).
- Manages website analytics reporting using Google Analytics and technical website performance reporting using Monsido.
- Trouble-shoots occasional content issues from a small number of WordPress content managers and orients new content managers on content publishing process.
- Adheres to the CCC Policy Suite and related instructions and procedures.

### **Requirements**

- University degree from a recognized university in commerce, business administration, marketing, communication or an acceptable combination of education, training, and/or related work experience.
- Significant recent experience using marketing automation tools, preferably with HubSpot email marketing or similar SaaS tool.

- Significant recent experience using website content management systems, preferably with WordPress CMS.
- A minimum of five (5) years of experience, preferably in B2B marketing and demand and lead generation campaigns for professional services firms.
- Recognized experience in developing or adapting content for effective campaign performance.
- Ability to trouble-shoot occasional content issues for a small number of WordPress content managers and orients new content managers on content publishing process.
- Demonstrated interest in working with a Canadian exporter audience.
- English essential; proficiency in both official languages is highly desirable.

**Competencies:**

*Business Perspective:* Develops business strategies

*Client Focus:* Provides added value

*Teamwork:* Proactively assists and involves others

*Planning and Organizing:* Plans and organizes multiple, complex activities

*Project Management:* Implements medium scale projects

*Technical Capability:* Advanced

## Gestionnaire de projet, Génération de la demande numérique CCC-4

Le gestionnaire de projet, Génération de la demande numérique, relève du directrice principal, communications et marketing est chargé d'élaborer et de lancer des campagnes de génération de la demande numérique d'entreprise à entreprise afin de déterminer de nouveaux clients potentiels et des campagnes de génération de prospects pour remplir nos canaux de produits et de services. Il est également chargé d'établir d'un plan de médias sociaux, d'une feuille de route pour le contenu du site Web de l'entreprise, notre principal bien numérique, et de gérer son évolution à mesure que nous l'optimisons pour la génération de la demande et de prospects et l'amélioration de l'expérience client.

### Rôles et responsabilités

En collaboration avec des collègues et des organismes, le titulaire :

- Conçoit, élabore et exécute des campagnes de génération de la demande numérique qui font connaître nos produits et services à nos publics cibles d'entreprise à entreprise, et mesure leur incidence.
- Mobilise les prospects avec des campagnes d'entretien de relations par courriel automatisées et efficaces en utilisant HubSpot jusqu'à ce qu'ils soient prêts à entrer en contact avec nos partenaires de l'équipe de développement des entreprises.
- Conçoit, élabore et exécute des campagnes de génération de prospects qui acheminent les prospects dans nos canaux de produits et services, et mesure leur incidence.
- En utilisant des tactiques de marketing numérique, détermine et mobilise des personnes-ressources dans une liste restreinte de comptes ciblés et les incite à entrer en contact pour parler d'une possibilité internationale avec l'équipe de développement des entreprises.
- Recommande le contenu des campagnes prévues, à élaborer, y compris le contenu pour attirer les prospects de grande valeur, et recommande des appels à l'action efficaces.
- Dirige l'amélioration continue du site Web afin d'optimiser notre site Web WordPress pour la génération de la demande et des prospects pour nos produits et services.
- Gère l'agence du site Web, notamment en déterminant et priorisant les lots de travaux à attribuer pour améliorer le site Web.
- Recommande des tactiques pour améliorer le classement du site Web dans les moteurs de recherche, notamment le référencement naturel et le marketing des moteurs de recherche.
- Gère les rapports d'analyse du site Web à l'aide de Google Analytics et les rapports techniques sur le rendement du site Web à l'aide de Monsido.
- Résout les problèmes occasionnels de contenu d'un petit nombre de gestionnaires de contenu WordPress et oriente les nouveaux gestionnaires de contenu sur le processus de publication de contenu.
- Adhère à l'ensemble des politiques de la CCC et aux instructions et procédures connexes.

## **Exigences**

- Diplôme universitaire d'une université reconnue en commerce, administration des affaires, marketing ou communication ou une combinaison acceptable d'études, de formation et/ou d'expérience professionnelle connexe.
- Expérience récente significative dans l'utilisation d'outils d'automatisation du marketing, de préférence avec l'outil de marketing par courriel HubSpot ou un outil de logiciel-service similaire.
- Expérience récente significative dans l'utilisation de systèmes de gestion de contenu de site Web, de préférence avec le système de gestion de contenu WordPress.
- Au moins cinq (5) ans d'expérience, de préférence dans le domaine du marketing d'entreprise à entreprise et les campagnes de génération de la demande et de prospects pour les entreprises de services professionnels.
- Expérience reconnue dans l'élaboration ou l'adaptation de contenu pour une campagne efficace.
- Capacité à résoudre les problèmes occasionnels de contenu d'un petit nombre de gestionnaires de contenu WordPress et à orienter les nouveaux gestionnaires de contenu sur le processus de publication de contenu.
- Intérêt manifeste à travailler avec un public d'exportateurs canadiens.
- Anglais essentiel; la maîtrise des deux langues officielles est fortement souhaitable.

## **Compétences:**

*Perspective d'entreprise* : Élabore des stratégies commerciales

*Orientation client* : Apporte une valeur ajoutée

*Travail d'équipe* : Aide les autres et les incite à participer de manière proactive

*Planification et organisation* : Planifie et organise des activités multiples et complexes

*Gestion de projet* : Met en œuvre des projets de taille moyenne

*Capacité technique*: Avancé