

Analyse de données au service du marketing : Définition et segmentation du marché total adressable pour le Groupe Ecoburotic – France, Belgique & UK

Expert dans le domaine des solutions d'impression aux entreprises Ecoburotic s'est imposé sur son marché grâce à des approches combinant une forte connaissance clients, une démarche multicanale téléphonique et digitale et des offres de services innovantes.

OBJECTIFS DU PROJET :

L'alimentation du moteur de prospection téléphonique du groupe, nécessite d'avoir une connaissance fine du marché, pour cibler efficacement les entreprises avec un potentiel d'impression important / qui ont le plus de chance d'être transformées.

L'objectif du projet est de définir pour le groupe son « Total Adressable Market » (TAM) et de segmenter ces cibles par niveau de priorité :

- Analyse exploratoire des datas clients et des résultats de prospection pour déterminer les facteurs d'influence
- Sur la vente de consommables informatiques au téléphone / le potentiel du parc d'impression des clients (facteurs géographiques, sectoriels, de taille d'entreprise...)
- Proposition de méthodes de clusterisation pour découper les clients en groupes homogènes en fonction de leur potentiel d'impression
- Application de ces clusters à la base complète des entreprises françaises (issue de l'INSEE) pour déterminer le TAM du groupe
- Segmentation du TAM pour prioriser les actions commerciales

PROFILS RECHERCHES :

Etudiant en filière DAD avec de fortes compétences statistiques et informatiques, mais aussi avec une vraie sensibilité marketing et commerciale.

INTERETS :

Un sujet concret, avec une dimension marketing/commerciale forte, dans un cadre international, mettant les datas et vos compétences au service d'enjeux business et stratégiques.

CONTACT

Yannick SABOT - directeur du développement Ecoburotic - en charge de la structuration de l'approche data marketing du groupe > ysa@ecoburotic.fr / 06.11.39.17.20



PARTAGEONS NOS TALENTS !

