

G R O U P E C H

Position: Vice-President Marketing and Digital Strategy

Position type: Permanent

Department: Marketing

Place: Montreal, QC

Inspirational leadership. Marketing & Digital Expert.

Passion and love for music and entertainment.

Drive and execution. Thriving for excellence.

Energy. Teamwork. Adaptability. Results.

Sounds like you? Let's talk.

Groupe CH – Spectacle (evenko & L'équipe Spectra), a world-renowned entertainment organization, is looking for a driven, creative, customer-centric and results-oriented leader to develop and execute marketing strategies to reach our full potential in customer satisfaction, sales and profits.

The Vice-President Marketing and Digital Strategy, reporting to L'équipe Spectra CEO\Groupe CH executive Vice-President, and serving several internal clients, will be accountable for the Entertainment sector marketing department, managing all evenko & L'équipe Spectra events and brands including evenko.ca, Osheaga, Festival International de Jazz de Montréal, IleSoniq, Francos de Montréal, Montréal en Lumière, etc.

Lead marketing to achieve our business objectives

- Nurture fan-customer satisfaction
- Grow ticket sales
- Increase *in venue - in Festival* sales
- Maximize secondary revenues
- Better develop and monetize our IPs
- Drive traffic and transactions in all channels

Lead the marketing digital transformation

- Lead the marketing entertainment team through a digital transformation.
- Map out the change, assess the impact on operations and identify key milestones to lead to success.
- Set effective measures to track performance, collaborate with key internal and external partners, train employees to acquire the required knowledge, and adjust strategies along the way to achieve success.

- Communicate updates to identified stakeholders and be the champion ensuring that all stakeholders remain engaged, informed and on board with change.

Achieve best in class marketing strategies

- Using a shared calendar of all upcoming shows, events and festivals, deliver marketing plans to achieve high business objectives.
- For each project, use available data to set and track efficient marketing campaigns with a focus on consumer acquisition, engagement, conversion and retention, efficiently and creatively reaching financial targets with an optimized budget.
- Determine and implement dashboards to track success of marketing plans and make recommendations to drive continuous improvement and best possible ROI;

Develop our unique brands

- Lead the teams for our brands to remain unique, true to themselves and exciting, creating and building a long-term, connection with our fans and customers.
- Ensure that each brand is consistent over the years and is reflected in all forms of marketing by implementing a unique, brand voice and aesthetic across all channels.
- In association with other creative departments, lead brand creation for our new projects.

Lead a high performing team

- Inspire, develop and manage our talented internal marketing agency, a team of over 30 professionals.
- Develop the best marketing talent, share best practices and strive to have an autonomous and high-performing team.
- Be accountable for the performance of the marketing, branding, social media and graphic design teams and work hand-in-hand with public relations and corporate communication, digital-IT, booking-programming, sponsorship, ticketing, governmental affairs, operations and production teams to ensure that all initiatives are aligned and contribute to the business targets.
- Provide leadership and direction to your team and clearly outline priorities and objectives. You will be involved in your leaders' day-to-day providing coaching and removing roadblocks to support them. And if needed, you will get involved personally to lead and deliver specific projects.

G R O U P E C H

- Evaluate workflows and processes and recommend improvements to optimize effectiveness, collaboration and achievement of results.

Foster optimal working partnerships

- Instill transparent working relationships across the entertainment sector and partner with leadership to ensure open communication, alignment and organized tracking against defined milestones and goals.
- Create win-win relationships and partnerships with external partners such as media groups.

Preferred Qualifications-Experience

- Bachelor's Degree in Marketing or MBA with a minimum of 15 years of experience in Marketing, Digital, Customer Analytics, Brand Management and Communication.
- A minimum of 5 years in a senior leadership position.
- Has concrete experience in leading a marketing team within a digitally transformed company with a strong capacity for planning and running omni-channel campaigns.
- Experience in an e-commerce or direct-to-consumer business.
- Understands key business drivers and assesses all campaigns' performance to measure ROI.
- Is commercially sound and financially literate
- Has successfully developed and managed highly creative, engaging and original campaigns.
- Has a strong understanding and appreciation for brand marketing.
- Preferred: expert knowledge in Google Analytics, Salesforce Marketing cloud and Tableau.
- Manages elaborate budgets
- Has strong communication skills - written and verbal.
- Has strong presentation skills - creative concepts and ideas.

There is more! We hope to find...

- An inspiring leader who can set direction, spot opportunities, solve problems and galvanise teams to create impact.
- Someone with
 - Intellectual curiosity and ability to learn quickly
 - Comfortable dealing with ambiguity
 - With a true ability to juggle multiple projects, priorities and deadlines

- Ability to take sound business decisions
 - Inspires confidence in the team
 - Proven work ethic with utmost integrity
 - Desire to excel and succeed
 - Actively live and breathe music, entertainment and Festivals.
- An executive with
 - Self-awareness, with a desire for constant self-improvement (goal-oriented)
 - Self-motivated, passionate, empathetic, and approachable
 - High standards and attention to detail, with a knack for spotting details others would miss.
 - A capacity to move quickly and decisively in a very fast-paced, ever-changing environment;
 - A True team player who offers an 'open-door' policy with their team and colleagues and provides an environment of mentorship, support, and trust.



G R O U P E C H

Position : Vice-President Marketing and Digital Strategy

Type de position : Poste Permanent

Service : Marketing

Place : Montréal, QC

Qualités de leadership et connaissance approfondie en marketing et technologie numérique.

Être passionné de musique et des arts de la scène.

Apporter une source de motivation et d'inspiration pour atteindre l'excellence.

Énergique. Capacité de performer en équipe.

Apte à s'adapter aux situations et produire des résultats

Cette description vous ressemble? Alors, une rencontre s'impose.

Une entreprise reconnue à l'échelle internationale dans le domaine du divertissement, **Groupe CH – Spectacle (evenko et L'Équipe Spectra)**, est à la recherche d'un(e) candidat(e) motivé(e), à l'esprit créatif et dont les efforts sont axés sur la clientèle et les résultats, dans le but de développer et instaurer des stratégies de marketing visant à maximiser la satisfaction à la clientèle, les ventes et les profits.

Se rapportant au chef de la direction de L'Équipe Spectra/vice-président exécutif du Groupe CH, le vice-président, marketing et stratégie numérique, assurera un lien avec différents clients à l'interne et sera responsable du service de marketing du secteur divertissement, impliqué dans la gestion de tous les événements et les marques d'evenko et de L'Équipe Spectra, incluant evenko.ca, Osheaga, le Festival International de Jazz de Montréal, Ile Soniq, les Francos de Montréal, Montréal en Lumière, etc.

Diriger le marketing pour atteindre les objectifs d'affaires

- Renforcer la culture de satisfaction de la clientèle
- Accroître les ventes de billets
- Augmenter les ventes *sur place (amphithéâtres, festivals)*
- Maximiser les revenus secondaires
- Améliorer le développement et la rentabilité de nos adresses IP
- Générer de l'achalandage et des transactions sur tous les canaux

Assurer la transformation du marketing numérique

- Mener l'équipe de marketing du divertissement par le biais d'une transformation numérique
- Reconnaître le changement, évaluer l'impact sur les opérations et identifier les principales étapes menant au succès
- Mettre en place des mesures efficaces pour suivre le rendement, collaborer avec les partenaires à l'interne et à l'externe, former le

- personnel à acquérir les connaissances requises et ajuster les stratégies pour assurer la réussite du changement
- Communiquer les mises à jour à toutes les parties prenantes identifiées et s'assurer qu'elles demeurent engagées, informées et en accord avec le changement

Atteindre les meilleures stratégies de marketing

- À l'aide d'un calendrier commun identifiant tous les spectacles, événements et festivals au programme, mettre en œuvre des plans marketing pour atteindre des objectifs commerciaux élevés
- Faire campagne avec une stratégie axée de manière efficace et créative sur l'acquisition, l'engagement, la conversion et la rétention de la clientèle tout en atteignant des objectifs financiers avec un budget optimisé
- Déterminer et implanter des tableaux de bord visant à mesurer le rendement des plans de marketing et soumettre des recommandations pour favoriser l'amélioration continue et les meilleurs retours sur investissement possibles

Développer nos marques uniques

- Diriger les équipes de manière à ce que nos marques conservent leur unicité, fidèles à elles-mêmes et excitantes, créant et bâtissant un lien à long terme avec nos partisans et clients
- S'assurer que chacune des marques demeure cohérente d'une année à l'autre et que cela se reflète dans tous les formes de marketing, en implantant une image de marque unique et esthétique sur tous les canaux
- En collaborations avec d'autres services créatifs, diriger la création de marques liées à nos nouveaux projets

Diriger une équipe à haut rendement

- Inspirer, développer et gérer notre talentueuse agence de marketing interne qui regroupe plus de 30 professionnels
- Développer le meilleur talent en marketing, partager les meilleures pratiques et aspirer à constituer une équipe à la fois autonome et performante
- Être responsable du rendement des équipes de marketing, de marque, de médias sociaux et de conception graphique et travailler en étroite collaboration avec les équipes de relations publiques et de communications corporatives, de technologie numérique, de programmation, de commandites, de billetterie, d'affaires

G R O U P E C H

gouvernementales, d'exploitation afin d'assurer que toutes les initiatives soient alignées de manière à contribuer à atteindre les objectifs d'affaires.

- Apporter leadership et orientation à votre équipe et établir clairement les priorités et objectifs. Vous serez directement impliqué dans le quotidien de votre équipe par la formation que vous contribuerez et en éliminant les obstacles afin d'appuyer leurs efforts. Au besoin, vous interviendrez personnellement afin de diriger et réaliser des projets particuliers.
- Évaluer le flux de travail et procédés et recommander les améliorations visant à optimiser l'efficacité, la collaboration et la réalisation de résultats.

Entretenir d'excellents partenariats de travail

- Inculquer des relations de travail transparentes dans le secteur du divertissement et œuvrer en partenariat afin d'assurer une communication franche, un alignement adéquat et un suivi organisationnel sur l'état de l'avancement en fonction des jalons et des buts
- Créer des rapports et des partenariats gagnant-gagnant avec les partenaires externes tels les médias

Expérience et qualifications requises

- Diplôme de premier cycle en marketing ou une Maîtrise en administration des affaires (MBA) et un minimum de 15 années d'expérience en marketing, numérique, analytique client, gestion de la marque et communications
- Un minimum de 5 ans dans un poste de direction
- Posséder une expérience concrète à la direction d'une équipe de marketing au sein d'une entreprise œuvrant dans le secteur du numérique avec une facilité à planifier et mener des campagnes multicanaux
- Posséder de l'expérience en commerce électronique ou en vente directe aux consommateurs
- Comprendre les principaux moteurs opérationnels et évaluer les performances de campagne afin de mesurer le rendement sur investissement
- Connaître les rouages du commerce et avoir une compréhension de la finance
- Avoir développé et géré avec succès des campagnes créatives, engagées et originales
- Posséder une solide connaissance et une appréciation pour la commercialisation de marque
- De préférence : connaissance approfondie de Google analytiques, Salesforce Marketing cloud & Tableau
- Gérer des budgets détaillés
- Posséder de solides compétences en communication – écrites et orales

- Posséder de solides techniques de présentation – idées et concepts créatifs

Ce n'est pas tout! On espère aussi trouver...

- Un dirigeant exemplaire apte à déterminer les directives, identifier les opportunités, résoudre les problèmes et galvaniser les équipes pour créer un impact
- Un individu possédant :
 - La curiosité intellectuelle et la capacité d'apprendre rapidement
 - À l'aise dans un contexte d'ambiguïté
 - Une habileté innée à jongler simultanément avec différents projets, priorités et échéances
 - Aptitude à prendre de saines décisions d'affaires
 - L'inspiration nécessaire pour procurer confiance à son équipe
 - Éthique de travail prouvée et sans reproche et une intégrité sans faille
 - Le désir d'exceller et de connaître le succès
 - Être passionné de musique, de divertissement et de festivals
- Un exécutif avec:
 - Une confiance de soi et le désir de s'améliorer constamment (axé sur les résultats)
 - Auto-motivé, passionné, empathique et accessible
 - Des standards élevés et le souci du détail avec un talent pour repérer les détails invisibles pour d'autres
 - La capacité à réagir rapidement et résolument dans un environnement effréné qui évolue constamment;
- Un véritable joueur d'équipe qui apporte une grande ouverture d'esprit à son équipe et ses collègues et qui prodigue mentorat, soutien et confiance.