Growth Hacker

7 ans après sa création, Yemanja a réalisé plus de 250 aménagements de bureaux et se positionne comme un acteur majeur du secteur. Yemanja compte une trentaine de salarié.e.s et poursuit sa croissance en proposant une vision innovante & personnalisée de l'aménagement de bureaux.

Aujourd'hui Yemanja souhaite renforcer son organisation et améliorer son fonctionnement pour soutenir sa croissance.

Contexte

La très grande majorité des organisations sont susceptibles de rencontrer des problématiques liées à l'aménagement de leurs espaces de travail.

Notre proposition est unique / différenciante sur le marché. Nous souhaitons maintenant la faire connaître au plus grand nombre d'une façon qui soit à la fois efficace et toujours en accord avec les valeurs de Yemanja.

En parallèle d'actions de communication visant à asseoir notre notoriété, nous souhaitons développer les meilleurs usages / habitudes / techniques pour capter et attirer nos potentiels prospects au bon moment de leur évolution et/ou de leur cycle immobilier.

Il s'agit d'une création de poste.
Le Growth Hacker travaillera en binôme avec le Business Manager en charge du développement commercial.

Missions

La mission est de construire une stratégie de génération de leads au service de la croissance commerciale. Le poste est à la fois stratégique et opérationnel :

- Développer des canaux d'acquisition et identifier les leviers pour générer des leads
- Mettre en place des séquences de prospection multi-canal
- Améliorer la qualité des leads générés
- Optimiser les contenus (blog, prises de parole, témoignages clients…) main dans la main avec la Content Manager
- Suivre et améliorer la visibilité (SEO, réseaux sociaux)
- Définir et piloter une stratégie de campagnes d'acquisition payantes
- Implémenter les bons outils pour organiser les informations et le suivi

Profil

Nous recherchons avant tout une personnalité qui sera intéressée par un projet entrepreneurial ambitieux :

- Au moins 2 ans d'expérience en tant que Growth Hacker ou en Lead Generation en marketing B2B
- Maîtrise des outils d'une stack technique de Growth Hacking & Marketing
- Appétence développée pour le commerce et l'acquisition client
- Vous êtes créatif, agile et proactif !

Conditions

- CDI, rémunération à définir selon profil et expérience
- Package avec variable annuel, organisation libre du travail...
- Paris 3ème, super cadre de travail

Écrire à job@yemanja.io