

Tu as envie de participer à un projet passionnant à impact positif, de rejoindre une équipe pluridisciplinaire collaborative, un poste épanouissant à responsabilités, avec des missions polyvalentes et intéressantes ? Tu as de l'expérience en fonctions marketing, génération de leads, commercial ou communication... ? **La suite devrait t'intéresser !**

La société

Depuis plus de 8 ans, TRYON développe toute une chaîne de transformation des biodéchets alimentaires des restaurants, supermarchés et ménages. Acteur innovant désormais incontournable sur le sujet, TRYON est en pleine croissance et crée de nouveaux postes. TRYON **collecte** les biodéchets, mais aussi : **conçoit** ses propres installations de méthanisation innovantes et locales, puis les **finance et exploite, pour produire à partir des biodéchets : du gaz naturel vert et du fertilisant.**

Missions

Tu rejoins le pôle business communication & marketing pour identifier, qualifier des suspects et générer des leads pour les commerciaux. Tu travailles en proximité avec le content manager et le responsable marketing et communication, et en collaboration avec les pôles IT et commercial. Nous utilisons notamment hubspot commercial et marketing. Tu pourras être amené à piloter des prestataires extérieurs, et/ou stagiaires.

Génération de suspects, leads et listes de prospects :

Mettre en œuvre différentes actions pour identifier, qualifier des cibles, et établir des fichiers de prospection :

- Rechercher, récupérer ou acheter des listes (.csv, xlsx...) sur des annuaires, bases de données publiques, fédérations...
- Extraire des informations d'acteurs et de contacts par scraping sur réseaux sociaux et site web.
- Mettre en place et utiliser des outils de contrôle et d'enrichissement d'informations de contacts (drop contact...)
- Récupérer et consolider les informations issues des actions marketing et communication (webinar, formulaires...)
- Faire des recherches complémentaires (web, linkedin, actualités...) pour récolter des informations manquantes, vérifier et saisir les corrections nécessaires afin de fiabiliser les données et la contactabilité des leads.

Manipulation CRM et reporting

- Manipuler des données (excel), croiser, nettoyer, puis mettre à jour les informations dans le CRM, unitairement ou en masse.
- Travailler et réaliser les reportings, mettre en place des rapports graphiques, améliorer les prévisions, observer les statistiques
- Mettre en place les indicateurs de fréquentation, de conversion marketing multicanal, analyser les performances des campagnes et suivre l'ensemble du funnel, et proposer et mettre en œuvre des améliorations et plans d'actions.
- Faciliter la prise en main des outils CRM et marketing, améliorer les guides d'utilisation et accompagner les utilisateurs

Marketing automation

- Définir, mettre en place et réaliser des campagnes et scénarios d'automatisation (envoyer email, relancer selon comportement de la cible, lancer des actions CRM...) en s'appuyant sur différents contenus (modèles d'emails, livre blanc...) adaptés selon l'étape du funnel et le segment, afin de prospector, qualifier, séduire et fidéliser.
- Mettre en place et utiliser des outils pour monitorer et caractériser des prospects et leurs publications, actualités, intentions.

Études et segmentation

- Travailler la segmentation, affiner les personas, et rechercher de nouvelles entreprises et périmètres.
- Réaliser occasionnellement des études de marché et de satisfaction client.
- Participer à la création de contenus adaptés pour les différentes étapes et approches d'adressages marketing, et adapter les wording dans les outils marketing et commerciaux

Le profil recherché

- Maîtrise impérative du français. Formation bac + 4 type marketing / commerce, expérience d'au moins 2 ans dans la génération de leads et le marketing digital BtoB.
- Passionné par les technologies numériques (web, applications, saas, software spécifiques...), tu es très à l'aise avec les outils numériques : tu maîtrises l'utilisation d'outils de marketing automation, de CRM salesforce ou hubspot, la manipulation de données csv, excel ; tu sais t'adapter facilement à de nouveaux outils (paramétrage office 365, scraping, cartographie...), et tu connais des solutions pertinentes et astucieuses pour faciliter les actions bureautiques et logicielles, et pour faire du growthhacking.
- Communicant et reconnu pour ton approche business et marketing, tu es curieux et orienté client, agile, organisé et polyvalent pour mettre en place des approches marketings percutantes et pertinentes sur tout le funnel.

Modalités

- **CDI rémunération** : selon profil 42 – 52 k€
- **Matériel** : ordinateur portable (au choix mac/windows) + téléphone de fonction
- **Modalités** : flexibilité 1-2 j de télétravail, 50% pass Navigo, titres restaurants.
- **Bureaux** : 46 rue René Clair 75018 Paris, déplacements ponctuels sur sites divers
- **Démarrage** : dès que possible

Candidature :

- Retrouve les offres sur : <https://www.tryon-environnement.com/recrutement>
- CV à envoyer par mail à recrutement@tryon-environnement.com

