

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 pour développer des leads, en provenance de divers contenus Inbound, ou de listes de données. Tu travailles la stratégie sur tout le funnel et mets en place des méthodes internes pertinentes pour séduire et convertir des suspects en leads qualifiés intéressés. Tu travailles en binôme avec le content manager, sous la responsabilité communication marketing, et en t'appuyant sur un pôle IT avec un développeur. Nous utilisons notamment Salesforce commercial et marketing, un connecteur mails, un outil de geomarketing... et tu pourras en recommander de nouveaux si besoin. Tu pourras être amené à piloter des prestataires extérieurs, et/ou stagiaires.

1) Stratégie & growth marketing

- Travailler la stratégie marketing, décliner en plan d'action et mettre en œuvre.
- Mettre en cohérence les stratégies d'approche et parcours commerciaux selon différents segments et sur l'ensemble du funnel, gérer et optimiser les canaux d'acquisitions et de maturation des leads depuis les différents contenus (site web, linkedin, webinaires, mails...)
- Participer à la croissance de l'activité, collaborer avec la force de vente pour ajuster nos offres et marketer nos services.
- Réaliser occasionnellement des études de marché et de satisfaction client

2) Marketing automation

- Définir, mettre en place et suivre des scénarios d'automatisation (envoyer email, relancer selon comportement de la cible, lancer des actions salesforce...) en s'appuyant sur différents contenus (modèles d'emails, livre blanc...) adaptés selon l'étape du funnel et le segment, afin de prospecter, qualifier, séduire et fidéliser.

3) CRM & outils

- Améliorer les outils CRM et marketing, les connexions automatisées avec mails, calendrier, tâches... pour faciliter l'ergonomie des utilisateurs, la fluidité des échanges, et l'accès aux informations.
- Ajuster les wording, champs, formulaires et contenus prédéfinis des outils marketing et commerciaux, en mode administrateur
- Nettoyer la base de données CRM pour fiabiliser la contactabilité, manipuler et croiser et enrichir les informations (fichiers csv, xlsx, outils spécifiques...), réaliser des scraping de données avec l'aide du pôle IT
- Faciliter la prise en main, ajuster des guides d'utilisation, former les utilisateurs

4) Reportings, analyses et améliorations

- Mettre en place les indicateurs de fréquentation, de conversion marketing multicanal (site web, publications linkedin, emailing, webinaires, livre blanc, enquêtes de satisfactions...), et suivre l'ensemble du funnel
- Réaliser des reportings, observer les statistiques, analyser les réponses et performances des parcours, ainsi que les activités et indicateurs de conversion.
- Partager les insights, proposer et mettre en œuvre des améliorations et plans d'actions

5) Mission secondaire : communication digitale

- Participer à la définition et au pilotage du calendrier éditorial : animation des réseaux sociaux, site web, campagnes emailing, publications...
- Participer à la création de contenus adaptés pour les différentes étapes et approches d'adressages marketing
- Participer aux campagnes publicitaires, à la notoriété de l'entreprise, à l'animation de notre page linkedin et site web..

Le profil recherché

- Maîtrise impérative du français. Formation bac + 5 en marketing, communication, commerce, expérience d'au moins 3 ans dans la génération de leads et le marketing digital BtoB.
- Communicant et reconnu pour ton efficacité 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.
- Passionné et très à l'aise avec les outils numériques : tu maîtrises l'utilisation d'outils de marketing automation, de CRM idéalement Salesforce, la manipulation de données csv et de tableaux ; et tu sais t'adapter facilement à de nouveaux outils (paramétrage office 365, scraping, cartographie...)
- Bon sens de la communication, tant à l'oral qu'à l'écrit, tu as de très bonnes capacités de compréhension, de reformulation et formalisation.

Modalités

- **CDI rémunération** : selon profil 40 – 55 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 entre octobre et janvier

Candidature :

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

