

La société

TRYON collecte les biodéchets alimentaires chez les clients producteurs : restaurants, supermarchés, ménages... et les transforme en gaz naturel vert et en fertilisant grâce à une solution de **méthanisation à petite échelle**. Acteur innovant désormais incontournable sur le sujet, TRYON est en pleine croissance et crée de nouveaux postes pour développer ses activités. Tu intègreras une équipe dynamique et passionnée qui œuvre pour l'environnement avec des valeurs d'**engagement, de confiance, et d'équilibre**. Et tu pourras trouver la satisfaction d'un travail utile et à impact positif.

Le poste

Sales Operations & Sales Force manager – CDI salaire selon profil 38-52 k€. Les bureaux sont situés au 46/48 rue René Clair 75018 Paris. Démarrage début 2023 dès que possible.

Missions

Bon connaisseur/se des outils numériques, tu recommandes et mets en place différentes actions : conseils & formation, add-on ou solutions complémentaires, manipulations données, paramétrage des outils, développement code... Tes missions permettent de faciliter et optimiser le travail des commerciaux déchets et développeurs projets, et aussi d'accompagner le volet numérique des actions marketing pour augmenter les leads et mieux les transformer. Tu travailleras en binôme avec le responsable communication.

1) Génération de leads

- Faire des recherches et récupérer ou acheter des listes (.csv, xls...) sur des annuaires, partenaires, filière...
- Compléter certaines infos via recherches et scraping (linkedin sales navigator, drop contact, autres ...),
- Récolter des informations issues des actions marketing, webinar, formulaires, linkedin, twitter, trafic web...
- Manipuler, croiser (excel, si nécessaire : sql, python...), puis mettre à jour les informations, notamment dans le CRM (SalesForce)

2) Sales Ops - Outils

- Faire des adaptations sur Salesforce en administrateur, ainsi que sur l'outils de géomarketing (nocode + sql)
- Faciliter la connexion et l'automatisation entre les objets et outils (téléphone, gestion des contacts, mails, office 365, Salesforce, site web, chiffrages excel, remplissage proposal word, reporting sur espace client...)
- Faciliter la réalisation des campagnes marketing, des veilles, mettre en place des automatisations de tâches et optimisations de mails pour toute l'équipe.
- Réaliser des guides, conseils et formations pour faciliter l'utilisation des outils par les équipes
- Récolter les besoins et mettre en place des rapports graphiques, prévisions, reportings sur Salesforce

3) Analyses marketing

- Travailler ponctuellement sur des campagnes SEA SEO géociblées
- Faire des analyses de : publications, trafic, activité Sales force, établir et suivre des indicateurs marketing et commerciaux (conversion, transformation...), recommander et affiner les segmentations, listes et process.

Le profil recherché

- Formation bac + 5 issu d'une école d'ingénieur, d'informatique ou de commerce, expérience de 3 ans sur des missions similaires.
- Tu es passionné par les technologies numériques (web, applications, saas, software spécifiques...), tu connais des solutions pertinentes et astucieuses pour faciliter les actions bureautiques et logicielles.
- Tu maîtrises des compétences techniques indispensables au poste : manipulation de données, excel, (voir python, sql...), CRM Salesforce idéalement expert, moteur de recherche, visualisation et analyse (google, power bi, data studio, analytics...) / solutions de marketing web, automation, emailing...
- Idéalement tu sais aussi travailler sur : office 365 en administrateur, scraping, linkedin sales navigator...

Candidature :

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

