



Fiche de poste Responsable Marketing & Commercial

Profil recherché :

Avant tout, tu fais partie de celles et ceux qui pensent que les plus grands challenges de notre temps peuvent être relevés grâce à la combinaison de l'intelligence relationnelle et les savoir-faire métier.

La collaboration est ta façon d'être et tu en maîtrises les méthodes et outils pour animer et piloter les projets digitaux.

Tu rêves de pouvoir concrétiser un **projet plus grand que toi afin de te sentir aligné(e)**, le projet de démocratisation de l'aménagement circulaire de Merci René est fait pour vous !

- Formation supérieure **Bac+5** issue d'un Diplôme en **Ecole de Commerce** ou **Ecole du Digital** ou **Business Tech**.
- Expertise en Stratégie, Marketing, Management de l'Innovation et/ou Business Development
- A minima **3 ans d'expérience** dans le **Marketing et la Communication**
- Tu es méthodique et rigoureux dans la mise en place et le suivi des actions.
- Tu es un expert dans la **conduite de projets digitaux** : tu es agile et tu anticipes les actions à réaliser ainsi que la coordination des parties prenantes.
- tu fais preuve de **résilience** et l'échec ne te fait pas peur.

Conditions :

- Lieu de travail : 1 rue Jean Rodier, 31 400 Toulouse
- Contrat : CDD 6 mois reconductible et/ou transformable en CDI
- Temps de travail : 35h sur 4.5 jours
- Horaires de travail : 9h-12h45, 13h30-17h30 du lundi au jeudi, 9h-13h le vendredi
- Rémunération : 25-30 000 / an - salaire fixe + prime semestrielle + versements de participation proportionnelle au résultat de l'exercice
- Avantages : télétravail, intrapreneuriat, flexibilité horaires, structure calme et équipée
- Facilement accessible en transport en commun, vélo ou moyens personnels
- Un ordinateur portable et poste de travail avec 2nd écran inclus
- Prise de poste : dès que possible

Mission et activités associées : (par ordre d'importance et de priorité)

- **1 : Marketing Digital (40%) : ~ 2 jours par semaine**
 - Gestion et optimisation de la stratégie de marque (Brand content)
 - Mise en place d'une stratégie d'Inbound/Outbound Marketing
 - Définition des opportunités Mix Media (Owned, Paid & Earned)
 - Mise en place d'une stratégie de référencement et identification des opportunités de mots clés (SEO/SEA)
 - Optimisation SEO technique et maillage int./externe (netlinking & backlinks)
 - Mise en place de reporting, de solutions analytiques et suivi des KPIs
 - Définition de la stratégie dédiée aux réseaux sociaux (SMO) et mise en place de planning éditoriaux et de diffusion
 - Automatisation des actions de communication et de diffusion de l'information

- **2 : Communication Digitale (20%) : ~ 0,5 jour par semaine**
 - o Gestion et mise à jour du site internet
 - o Création, rédaction et diffusion de contenus sur nos réseaux sociaux (Linkedin, Instagram, ...)
 - o Mise à jour occasionnelle des supports de communication numériques et prints

- **3 : Commercial (40%) : ~ 2 jours par semaine**
 - o Optimisation du pipe commercial et identification d'opportunités
 - o Définition d'une stratégie globale de conversion (Funnel AARRR)
 - o Mise en place d'actions liées à l'Acquisition, Conversion et Fidélisation clients
 - o Mise en place d'actions de prospections digitales via nos relais de communication
 - o Aide à la préparation de rendez-vous clients via la création automatisée de propositions commerciales
 - o Rendez-vous clients btob pour commercialiser les offres et signer des contrats

-

Compétences : (par ordre d'importance et de priorité)

1. Gestion de la stratégie de marque et de contenus
2. Lancement de campagnes Marketing et Commerciale ciblées
3. Management et suivi de projets digitaux
4. Suivi et mise en place de reporting
5. Optimisation des leviers d'acquisition et de conversion

Outils maîtrisés ou en cours d'apprentissage : (par ordre d'importance et de priorité)

- WordPress (CMS)
- Elementor (Website Builder)
- Google Analytics ou équivalent
- Google Search Console
- Canva
- Adobe Creative Suite (Photoshop, Illustrator, InDesign)
- Outils de SEO (Screaming Frog, SEM Rush, MOZ, etc..)
- Softr (CMS NoCode)
- Airtable (Base de Données)
- Outils d'automatisation (Zapier, Make, Airtable Automations)
- ChatGPT et IA génératives

Perspectives au sein de Merci René

- Evolution du projet d'entreprise (croissance locale et création d'agences en France)
- Evolution du poste (en lien avec pôles UX / Digital et Projets de l'entreprise)
- Intrapreneuriat valorisé et recherché
- Culture agile et digitale forte
- Valorisation de l'autonomie et de la prise de risque

Formation et montée en compétences

La transmission et l'accompagnement des collaborateurs est dans **l'ADN de Merci René**. Nous n'attendons pas de nos candidats qu'ils maîtrisent l'ensemble des outils et process métiers avant d'arriver dans l'entreprise.

Dès les premières étapes de recrutement, nous veillerons à identifier avec chaque candidat **leurs forces et faiblesses** vis à vis de nos attentes et habitudes de travail. Ceci afin de construire un **parcours de formation et un accompagnement sur mesure** en amont de l'arrivée de la nouvelle recrue.

Nous cherchons avant tout des profils **curieux, motivés et prêts à adopter** nos outils et méthodes dans une logique de collaboration optimale. Nous utilisons un grand nombre d'outils NoCode et de méthodologies connus et usités en Startup et entreprise technologiques.

Si tu as une culture Produit et Agile forte, ce poste est peut être fait pour toi !

N'attends plus et rejoins-nous !