



Offre CDI Head of Marketing



Lieu : Paris 10ème arrd

Contrat : CDI

Profil recherché : Senior.e, 3 ans d'XP minimum comme CMO / Head of marketing

Début de la mission : ASAP



Qui sommes-nous ?

Implantée sur le Marché International de Rungis depuis 7 ans, [Califrais](#) révolutionne l'approvisionnement en produits alimentaires frais pour les professionnels des métiers de bouche. Savant mélange entre connaissance experte des produits, logistique et technologie, la start-up est désormais l'opérateur digital et logistique officiel du marché de Rungis tout entier. Elle a pour mission de mutualiser l'ensemble de la logistique du marché en déployant progressivement sa technologie et ses processus métier innovants, développés sur mesure pour Rungis.

Le service proposé se démarque par sa flexibilité, par son côté ultra personnalisé avec une équipe d'experts produit pour conseiller nos clients, et également par son engagement écoresponsable. Pour être en mesure de garantir le meilleur niveau de service tout en soutenant une forte croissance, Califrais a créé un laboratoire de recherche en Machine Learning (ML) où de nombreux sujets clés sont abordés.



Tes missions

Au sein du comité de direction, ton rôle sera de leader le pôle marketing et communication. Ta mission consistera principalement à aider les ventes et inciter les clients à recommander, et pour ce faire, tu travailleras en étroite collaboration avec les équipes Sales, Data et CSM.

Tu travailleras sur les missions suivantes :

1/ Développer, enrichir, segmenter et qualifier de la base de prospects.

- Utilisation de méthodes de growth hacking pour développer et enrichir la base de prospects de façon continue.
- Comprendre les freins et les drivers des prospects.
- Segmenter la base de prospects (Taille, Indé vs Franchise ou réseau, type de cuisine, grands comptes ou pas etc).
- Contribuer à la réflexion sur la stratégie commerciale avec les dirigeants, les équipes Sales et data pour définir le plan d'action par cible et les priorités.

2/ En lien avec la stratégie commerciale, développer les campagnes de génération de leads chauds pour les équipes commerciales, attribuer les leads et suivre la transformation en ventes.

- Développer / mettre en place des outils nécessaires à la lead gen (marketing automation, site internet, landing pages etc)
- Mettre en place des campagnes omnicanales (e-mailing, SMS, Whatsapp, courrier, fax etc) afin de générer des leads chauds, des rdv téléphoniques ou des visites pour les équipes de ventes.
- Manager l'agence SEA/SEO.
- Développer les contenus adaptés pour ces campagnes ainsi que le matériel de trade marketing pour les commerciaux.
- Mettre en place des parcours automatisés pour relancer les prospects.
- Avec l'équipe commerciale, suivre et assurer la transformation des leads.

3/ Avec l'aide de la data et des CSM, définir et mettre en place une stratégie de fidélisation des clients afin de booster l'onboarding, le return et l'usage de la plateforme des clients.

- Qualifier la BDD clients (Récence, fréquence et panier moyen des commandes).
- Segmenter la base.
- Mettre en place un plan d'action adapté par cible pour optimiser l'onboarding et maximiser le return et le chiffre d'affaires généré.
- Développer les contenus pédagogiques pour optimiser l'onboarding et favoriser le return et le CA.

4/ Communication

- Développer le site internet corporate en mettant en avant l'offre et les points de différenciation de Califrais.
- Avec l'agence, définition du plan RP.
- Briefing, challenger l'agence de RP Corporate.
- Définition et mise en place du calendrier éditorial sur les réseaux sociaux.
- Développer les contenus et maximiser les vues et l'engagement.

5/ Mesure, Analyse, reporting et Test & Learn

- Mettre en place de dashboards et suivi des metrics pour s'améliorer en continu.
- Avec les Sales, mettre en place des objectifs partagés sur la lead gen et les ventes.

Ton profil

> 3 ans d'expérience en tant que CMO / Head of Marketing B2B ou bien 5-7 minimum en tant que CRM Manager, notamment sur des sujets de génération et conversion de leads.

Compétences :

- Maîtrise des outils de marketing automation et des méthodes de growth hacking
- Excellentes capacités analytiques et de synthèse, rigoureux.euse
- Esprit commercial, doté d'un très bon relationnel et orienté solution
- Esprit d'équipe

Bonus : tu es passionné.e de food !

Ce poste t'offrira

- Une grande liberté : tu sais avancer de façon indépendante pour atteindre tes objectifs.
- Des responsabilités : tu seras en première ligne sur de nombreux projets.
- Contribution à un projet à forte visibilité.

Les avantages

Travailler chez [Califrais](#), c'est évoluer avec une équipe ultra motivée, composée de 32 personnes, dans une ambiance agréable au cœur de Paris. C'est à la fois exigeant et formateur, puis c'est :

- Se lever tous les matins pour travailler dans une startup qui a un vrai impact positif sur l'environnement : check notre dernière infographie [ici](#) !
- Participer à l'élaboration d'une technologie utilisée par des centaines de restaurateurs et fournisseurs et qui permet chaque jour de faciliter l'acheminement de produits frais consommés par des centaines de milliers de personnes.
- Intégrer une structure en pleine croissance !
- Révolutionner le marché de Rungis tout entier.

Si tu corresponds au profil et que tu partages nos valeurs, n'hésite plus et envoie ton CV à pierre.levy@califrais.fr, ainsi qu'une lettre de motivation pour nous convaincre !