

WANTED ! Linkforce recrute son ou sa futur-e Growth Hacker en CDI ! ✨

Tu n'as d'yeux que pour le marketing digital ? 👁️

L'univers agence et start-up fait battre ton cœur ?

Tu cherches LA boîte pour développer ton "Growth Mindset" 🧠

Tu es fan d'expérimentations et d'A/B testing

Ne cherche plus, tu es au bon endroit. 📍

Nichée en plein cœur de Sophia-Antipolis, notre jeune agence de #SocialSelling recrute un nouveau talent pour rejoindre sa team. 👥

LE CADRE 🚦


Tu as un diplôme en poche d'un Niv Bac+5 type école de commerce avec une spécialisation Marketing Digital, avec une première expérience réussie / 2 ans d'expérience au minimum dans le Growth.

SAVOIR-ÊTRE 🙌


- Autonome, rigoureux, dynamique et fiable tu seras
- Savoir gérer et hiérarchiser tes priorités en respectant les délais tu sauras 🕒
- Travailler en équipe tu aimeras (Le sens de l'humour est un plus)
- Aimer le challenge 🧡
- Résilient tu seras

SAVOIR-FAIRE 📱

- Tu n'es pas à ton coup d'essai dans le domaine du marketing digital : community management, création de newsletters, campagne emailing, ou encore Google Ads, Facebook Ads, tu as déjà plusieurs cordes à ton arc. 📱
- Tu manies la langue de Molière sur le bout du clavier (orthographe et grammaire) ainsi qu'à l'oral.
- Les outils informatiques basiques n'ont plus de secret pour toi.
- Ta culture du web et des réseaux ferait frémir Mark Zuckerberg.
- Le réseau social LinkedIn fait lui aussi partie de tes connaissances.
- Lemlist, Waalaxy, DropContact ça te parle ? 😊

Sous la supervision bienveillante de notre Head of Growth, tu seras pleinement impliqué-e sur des missions à forte valeur ajoutée dans le pôle Growth de l'agence. 

Tu gèreras en complète autonomie un portefeuille de clients de secteurs divers et variés.

MISSIONS (si tu les acceptes) 

#1 Relation client : Kickoff, set-up et points récurrents avec tes clients

#2 Création et suivi des campagnes de prospection pour les différents comptes clients


#3 Analyse des performances et optimisation des campagnes lancées

#4 Veille et sourcing des techniques de Growth Hacking

#5 Copywriting, rédiger des messages qui convertissent

#6 Social Selling : conversion des leads et création d'opportunités commerciales sur LinkedIn.

Tu seras formé-e à nos méthodologies, notamment le marketing d'inclusion, et tu auras l'opportunité de travailler au sein d'une équipe sur motivée dans un environnement startup.

 Si je te dis start-up, projet innovant et missions évolutives, tu me dis oui ? BINGO ! Alors on a pile ce qu'il te faut ! (en plus ça rime).

Salaire : 30-33K selon niveau d'expérience

Fait chauffer ton clavier, envoie-nous ton CV et contacte-nous à l'adresse juste ici 

Chloé Chaix, Business Developer

 : chloe@linkforce.in

 : www.linkforce.in