

CHARGÉ ACQUISITION / GROWTH HACKER (H/F)

CONTRAT ALTERNANCE

Lieu : Hybride, Tarbes et télétravail



Nous sommes **TOK1N**, une toute nouvelle startup innovante créée à Tarbes (65) le 15 octobre 2023, pour changer l'approche du management 3.0 de l'entreprise en proposant une application SAAS de gestion de la marque employeur et de la politique RSE.

Ce produit Web 3.0 a pour vocation de changer la relation qui lie l'entreprise à ses clients et à ses salariés. Vous pouvez être acteur d'une nouvelle façon de travailler dans le monde de l'entreprise par le développement que vous opérez à nos côtés.

L'entreprise démarrant, vous pourrez amener votre pierre à ce projet car tout est à construire, et la roadmap est très ambitieuse !

On aimerait bien vous vendre tous les avantages d'un grand groupe, mais on se contentera de mettre en avant les conditions de travail (télétravail 3j/semaine, salaire intéressant) et une participation à la réussite de ce projet.

Les autres avantages arriveront très vite avec notre travail collectif.

L'entreprise et le projet sont présentés ici : www.tok1n.com

Dans ce cadre, nous recherchons un ou une Chargé d'acquisition / Growth Hacker (poste ouvert en contrat de professionnalisation / alternance).

Qu'est-ce qu'on attend de vous ?

- Vous êtes passionné(e) par la croissance d'une entreprise en création et souhaitez mettre à profit toutes vos compétences en growth hacking et création de contenu ?
- Votre mission globale sera d'améliorer la notoriété de TOK1N auprès des décideurs du marché et de communiquer efficacement auprès de notre cible.
- Vous exploiterez les canaux de communication et ferez preuve de force de proposition pour atteindre les décideurs et le marché cible.
- Vous serez également force de proposition pour capturer les besoins et remontées des utilisateurs pour améliorer le produit avec l'équipe de développement.

L'environnement méthodologique

- Veille et analyse
 - Veille régulière du marché, récolter les signaux pertinents.
 - Analyse de nos secteurs cibles.
- Stratégie
 - Développer l'acquisition : emailing, SEO, relations presse, partenariats.
 - Définir une stratégie de l'activité de production de contenus, optimiser notre visibilité et notoriété sur les réseaux sociaux.
 - Optimiser la monétisation : Analyse des datas en lien avec le CA, optimiser le tunnel de vente et autres indices clés.
 - Gestion de projet divers (newsletter, webinar, projets annexes...).

Vous aurez besoin pour réussir de :

- Une première expérience réussie sur des projets de stratégies digitale.
- Maîtrise des outils de création ou design.
- Niveau licence/master en Communication/marketing.
- D'excellentes compétences en communication et des capacités rédactionnelles.
- Faire preuve d'initiative et êtes orienté résultats.
- Quelques compétences personnelles importantes (proactivité, écoute, collaboration, empathie, curiosité, organisation...).