Sales & Marketing Ops

en startup innovante à impact dans l'énergie

#Marketing #Sales #Greentech #Energie #Scale

Vous êtes enthousiaste à l'idée de jouer un rôle clé dans l'optimisation des opérations ventes et marketing au sein d'une start-up innovante et en pleine expansion ? Rejoignez Smart Impulse en tant que Sales & Marketing Ops, où vous participerez activement au succès d'une société qui révolutionne le monde de l'efficacité énergétique, en assurant une collaboration efficace entre les équipes marketing et commerciales.

Smart Impulse **conçoit et développe des** solutions de mesure électrique nouvelle génération **simples à installer** (moins d'une heure, sans outil et sans coupure) permettant, **à partir d'un seul point de mesure et d'algorithmes brevetés** (*Non Intrusive Load Monitoring* NILM), d'**identifier la consommation de chaque type d'équipements** dans un bâtiment (éclairage, chauffage, informatique, moteurs, etc). Ces informations permettent aux gestionnaires de bâtiments d'**identifier les leviers d'économies d'énergie** et d'**optimiser leurs consommations dans le temps.**

MISSION

En tant que Sales & Marketing Ops chez Smart Impulse, vos responsabilités couvriront **la gestion des données et du CRM, le soutien aux stratégies de prospection, le reporting sur le cycle de vie des leads, ainsi que l'intégration des processus et des outils entre le marketing et les ventes.** Vous devez maîtriser l'utilisation d'outils marketing/ventes : CRM, CMS, Outils d'emailing, Excel... Ce rôle est essentiel pour rationaliser les opérations et faciliter une communication efficace entre les départements Sales & Marketing.

Vos missions incluent notamment de :

Maîtriser les outils marketing et ventes :

- Maitriser l'utilisation des outils marketing/ventes, tels que les systèmes CRM, CMS, d'outreach (ex Sales Navigator…), Excel et les outils d'emailing comme Brevo.
- Assurer une bonne intégration de ces outils pour automatiser la gestion des flux de données et augmenter l'efficacité opérationnelle entre le marketing et les ventes.

Assurer la gestion des données et le reporting :

- Garantir la qualité et la fiabilité des données intégrées dans les systèmes de vente et de marketing tels que les plateformes d'emailing et le CRM.
- Jouer un rôle clé dans l'analyse du système CRM actuel et dans la définition de son évolution, en l'alignant avec les processus de Smart Impulse.
- Sélectionner, tester et intégrer des bases de données pour permettre une prospection efficace, en collaboration avec l'équipe commerciale.
- S'assurer que les leads entrants correspondent bien aux critères des cibles sélectionnées (type d'organisation, fonction).
- Faire des reportings ad hoc sur les résultats des actions sales & marketing, le cycle de vie des leads, de la génération à la clôture du deal, y compris l'acquisition de nouveaux comptes et l'upselling aux clients existants.

Optimiser les processus et les outils sales & marketing puis les communiquer en interne :

- Formaliser les processus liés à la prospection, la fidélisation, la gestion des données et le reporting pour le marketing et les ventes, en mettant l'accent sur une coopération efficace.
- S'assurer de la mise à jour et de la bonne application des processus commerciaux opérationnels.
- Centraliser les ressources marketing à jour par type de cible pour optimiser leur utilisation par l'équipe commerciale, notamment dans les campagnes d'outreach.
- Mettre en place des outils de suivi du budget marketing afin d'avoir une visibilité claire du ROI des actions.
- Communiquer ces processus au sein et entre les équipes marketing et commerciales.

ENTREPRISE

Smart Impulse est une entreprise innovante en croissance rapide, fondée en 2011 par trois ingénieur.es de l'Ecole Centrale Paris, qui ambitionne de **révolutionner le monde de la gestion de l'Énergie**. Smart Impulse est aujourd'hui une **équipe jeune et dynamique de plus de 60 personnes**. Nos locaux sont situés dans le bâtiment "Cargo", spécialisé dans l'hébergement de sociétés innovantes, dans le 19ème arrondissement.

Les plus de Smart Impulse : une équipe jeune, dynamique et éco-responsable, passionnée par l'innovation et portée par les défis de l'efficacité énergétique. Régulièrement : des team-buildings, des foots, des surprises réservées par notre Comité des Fêtes. Rejoignez l'aventure !

Plus d'informations sur www.smart-impulse.com.

Si vous êtes passionné(e) par la transformation des idées en produits impactants, évoluez dans des environnements dynamiques et êtes impatient(e) de relever des défis stimulants, ce poste est fait pour vous.

CONDITIONS

CDI. Poste basé à Paris. Travail à distance partiel possible. Début dès que possible.

Rémunération selon profil, mutuelle, tickets resto (carte Swile)...

PROFIL RECHERCHE

Vous êtes diplômé.e d'une formation BAC +4 école de commerce ou équivalent avec **au moins 3 ans d'expérience en gestion de projets dans les opérations marketing**, avec un accent sur l'intégration marketing-ventes.

État d'esprit : Excellentes compétences collaboratives, capables de favoriser un partenariat solide entre les équipes marketing et commerciales, curiosité et **grande rigueur.**

Compétences techniques

- Expertise dans les outils marketing/ventes, en particulier les systèmes CRM (Pipedrive, Hubspot…), CMS (Wordpress), Excel et des systèmes d'emailing (Brevo, Mailchimp…).
- Solides compétences en analyse de données, optimisation de processus et communication.
- Anglais courant pour communiquer avec les équipes sales à l'international

Les plus : Intérêt pour le secteur de l'Énergie et l'écosystème Startup.

POSTULER

Présentez-nous vos talents, vos motivations et vos expériences pour ce poste en postulant à talents-marketing@smart-impulse.com