

# Fiche de Poste

## Assistant(e) Marketing Digital (Stage 3 à 6 mois, télétravail)

En étroite collaboration avec le responsable Marketing, Vous participerez au lancement d'un nouvel outil SAAS et au développement de notre marque !

Vos missions seront les suivantes :

- Développer une communauté de Bêta-testeurs
- Développer la visibilité de la marque en assurant les publications sur nos réseaux sociaux (Twitter, LinkedIn et facebook)
- Rédaction d'articles SEO
- Rédaction de Business Cases et publication sur notre site web
- Actualisation des pages web de notre entité
- Vous assisterez à la mise en place de la stratégie d'acquisition payante (SEA)
- Organisation de Webinars
- Campagnes emailing
- Préparer (extractions bases de données clients/prospects), suivre l'ensemble des campagnes CRM pour l'ensemble des activités et assurer un bon relai de l'information au sein des équipes commerciales.
- Interaction régulière avec agence de communication / d'influence
- Être le garant de l'enrichissement, de la tenue à jour et de l'exploitation de la base de données
- Être le garant de l'enrichissement, de la tenue à jour et de l'exploitation du site internet de la société

# Fiche de Poste

## Community Manager (Stage 3 à 6 mois)

Formation et Pré-requis : BAC +3/5

Etudes de Marketing / Communication, web / digital / multimedia

Première expérience souhaitée (1 an minimum) dans le domaine de la com digitale

Qualités souhaitées :

- Bonnes connaissances et appétences pour la communication digitale.
- Connaissance des outils de com digitale (Google Analytics, Hootsuite, Webflow...)
- Qualités rédactionnelles en français
- Rigueur et organisation dans le travail
- Autonomie
- Capacités d'initiatives et force de proposition
- Type d'emploi : Temps plein, stage

Horaires : Du Lundi au Vendredi

# Fiche de Poste

## Community Manager (Stage 3 à 6 mois)

### A PROPOS

FindCustomer est une Start-up spécialisée dans l'accompagnement à la prospection commerciale BtoB.

Nous sommes une équipe de business developers bénéficiant d'une longue expérience dans la vente et la relation client.

Historiquement nous étions spécialisés dans la génération de leads BtoB pour le tourisme, les loisirs et l'évènementiel. Au début de la crise sanitaire, notre activité s'est arrêtée brutalement et nous avons rapidement constaté que beaucoup d'entreprises (TPE, PME & startups) avaient des difficultés à prospecter et prendre en marche le train de la révolution digitale.

Pour un chef d'entreprise ou un directeur commercial, la prospection ainsi que la génération en continu de leads sur toute l'année peut s'annoncer être une tâche chronophage, onéreuse et complexe.

Nous avons donc décidé de créer FINDCUSTOMER.IO pour faciliter l'ensemble du processus de prospection en BtoB. Une approche concrète et efficace de la prospection grâce aux nouvelles technologies accompagnées de commerciaux expérimentés et survitaminés pour atteindre leurs objectifs.