



LA MARKETPLACE VINTAGE EN LIGNE

POSTE : Business Development & BtoB Marketing Manager

Inscrit dans une philosophie de consommation responsable du textile, CrushON veut démocratiser l'achat de vêtements de seconde-main en connectant les friperies et les créateurs écoresponsables au reste du monde. En collaborant directement avec des friperies et des créateurs écoresponsables, CrushON cherche à mettre en lumière l'offre vintage en ligne et à diffuser une vision moderne de la mode de seconde-main et de la mode éthique.

En rejoignant CrushON, tu ne t'inscris pas seulement dans une startup dynamique organisant des événements uniques et avec un nombre d'utilisateurs et de vendeurs-membres qui explose : tu t'inscris dans une nouvelle conception du développement durable et de la mode, celle de la révolution du vintage.

Après avoir réuni 60.000 utilisateurs actifs annuels et 90+ vendeurs professionnels en ligne, CrushON a été approché par plusieurs investisseurs récemment. Notre ambition pour 2020 est de débiter l'internationalisation de notre modèle.

En tant que Business Developer, tu seras en charge de faire rentrer CrushON dans une nouvelle dimension en multipliant par 4 notre communauté de vendeurs. Doté.e d'une réelle passion pour le vintage et dans la recherche perpétuelle du extra-mile, tu sauras t'approprier le projet pour être en mesure de convaincre quiconque de rejoindre l'aventure. Accompagné.e du CEO et grâce à une rigueur extrême et d'une capacité sans faille d'analyse de metrics, tu concevras et piloteras des stratégies de croissance pour dépasser constamment nos objectifs. Véritable chef.fe d'orchestre de la CrushON Family de vendeurs partenaires, tu es complètement à l'aise à l'écrit comme à l'oral pour être capable de toujours transmettre notre ADN joyeuse, disponible et à l'écoute !

Ta mission

- Piloter la stratégie commerciale sur l'ensemble de l'année 2020 avec l'aide des fondateurs et du reste de l'équipe ;
- Suivre et analyser les metrics pour optimiser la croissance de l'acquisition et de la rétention de nos vendeurs partenaires ;
- Collaborer avec l'équipe tech pour analyser les besoins et les metrics liés à nos vendeurs partenaires afin d'améliorer leur expérience-utilisateur ;
- S'assurer de la satisfaction de nos vendeurs partenaires en restant disponible et à l'écoute de leurs demandes ;
- Faire vivre la CrushON Family en pilotant des stratégies de marketing BtoB (newsletter, événements privés...)
- Collaborer avec l'ensemble de l'équipe afin de définir les meilleurs leviers de croissance

Ton super profil et tes compétences

- Tu as une expérience en tant que sales et/ou business developer et/ou account management dans un projet e-commerce/m-commerce/marketplace à forte croissance ;
- Tu as des compétences en data analytics, et tu bases l'ensemble de tes recommandations sur une parfaite compréhension des données utilisateurs ;
- Tu as déjà animé une communauté de vendeurs professionnels et/ou semi-professionnels à travers des outils d'emailing et de communication complémentaire (chatbot, événements physiques, etc.) ;

- Tu es autonome, rigoureux.euse, proactif.ve et créatif.ve afin de répondre aux défis de croissance de CrushON ;
- Tu incarnes la philosophie et la mission du projet et tu as une forte attirance pour le vintage et la mode écoresponsable.

Ta rémunération et les avantages

- Tu feras partie intégrante de la CrushON Family en tant que « first employee » : la rémunération est à discuter ensemble en fonction de ton profil et de tes besoins ;
- Une expérience humaine et professionnelle unique dans une startup en pleine croissance, et avec des nouveaux défis chaque jour !

Si tu es intéressé.e, shoote-nous un message avec ton CV et une démonstration de ta motivation à l'adresse maxime@crushonapp.com : ça sera un plaisir de discuter avec toi dans nos bureaux de l'incubateur de la Ville de Paris !