



## LA MARKETPLACE VINTAGE EN LIGNE

### POSTE : Marketing & Event Lead 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 Marketing & Event lead, tu seras en charge de participer à la définition de la stratégie marketing omnicanale et de son implémentation. Grâce à une passion sans borne pour l'analyse de metrics, tu auras pour rôle d'optimiser l'acquisition, la conversion et la rétention de nos utilisateurs à l'aide d'outils technologiques tels que Google A, Hotjar, ou le traditionnel E-CRM. Accompagné.e de la CMO et d'un.e chargé.e de communication, tu concevras et piloteras des campagnes de marketing omnicanales destinées à améliorer l'expérience de nos utilisateurs sur l'ensemble du funnel d'acquisition.

#### Ta mission

- Définir et articuler une stratégie marketing sur l'ensemble de l'année 2020 avec l'aide des fondateurs et du reste de l'équipe ;
- Mettre en place et analyser des campagnes de marketing digital sur l'ensemble de nos canaux de communication pour améliorer l'acquisition, l'activation et la fidélisation d'utilisateurs ;
- Analyser les données des utilisateurs et travailler avec l'équipe produit pour améliorer l'expérience utilisateur en ligne et optimiser le funnel AARRR (Acquisition – Activation – Rétention – Referral – Revenue) ;
- Générer du trafic sur le site web, nos événements et l'ensemble de nos réseaux sociaux grâce à des techniques de growth hacking SMART (Spécifique – Mesurable – Assignable – Relevant – Time-based) ;
- Collaborer avec l'ensemble de l'équipe marketing afin de définir les meilleurs leviers de croissance en ligne et en physique.

#### Ton super profil et tes compétences

- Tu as une expérience marketing dans un projet e-commerce/m-commerce/marketplace à forte croissance ; si possible en growth hacking ;
- Tu as des compétences en data analytics, et tu bases l'ensemble de tes recommandations sur une parfaite compréhension des données utilisateurs ;
- Tu as mené à bien des campagnes marketing destinées à améliorer la conversion ;
- Tu t'y connais en A/B testing et sais utiliser des outils d'A/B test ;
- Tu as des connaissances en marketing d'influence, en SEO et en SMO ;
- Tu sais produire du contenu rédactionnel de qualité ;
- 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 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 [camille@crushonapp.com](mailto:camille@crushonapp.com) : ça sera un plaisir de discuter avec toi dans nos bureaux de l'incubateur de la Ville de Paris !