



## Offre d'emploi : Responsable marketing digital B2B

### L'entreprise

Comongo, startup créée en 2015, a conçu, Comonimage, première solution SaaS d'audit qualitatif de communications d'entreprises, commercialisée depuis fin 2019. Nous évoluons dans les domaines du Martech et de l'intelligence artificielle.

L'équipe de Comongo compte aujourd'hui 5 personnes. Nous sommes animés par l'envie collective de relever des défis techniques et commerciaux, mais la dimension humaine reste au cœur de nos valeurs. Chez nous, pas d'organisation verticale, mais une exigence constante d'engagement et de qualité du travail et des services fournis.

Les parcours des membres de notre équipe sont à la croisée des sciences de la communication, sciences du langage, du développement logiciel et de l'intelligence artificielle.

### La solution

Comonimage permet aux entrepreneurs et aux dirigeants de connaître avec précision, dans un temps record, et avec un budget maîtrisé, les ressentis et attentes de leurs publics cibles pour prendre des décisions qui ont du sens et apportent des résultats.

Comonimage est fondée sur une technologie d'analyse sémantique unique, mise au point par nos équipes. Elle permet à nos clients de constater l'image qu'ils reflètent et d'identifier les messages pertinents à émettre dans leurs actions de communication interne ou externe, marketing et commerciales.

Pour en savoir plus sur Comonimage, [visionnez notre vidéo](#)

### Où en sommes-nous dans notre projet ?

Nous avons lancé la commercialisation de Comonimage dans sa version industrialisée en novembre 2019.

Forts d'une série d'augmentations de capital, nous souhaitons accélérer notre développement commercial en recrutant une personne chargée marketing digital et de la communication en général pour soutenir les actions marketing et commerciales de l'entreprise.

### Quels sont les rôles et responsabilités proposés ?

#### Création et gestion des contenus marketing-communication

- Réalisation de supports communication et d'aide à la vente (cas clients, vidéo, infographie, etc.) pour le site web, les réseaux sociaux (page et groupe LinkedIn principalement) et divers événements publics (kakémono, événements, flyers, etc.)
- Gestion de planning de publication des contenus (site web et campagnes e-mailing, newsletters)
- Community management : augmentation et animation de notre communauté via une page et un groupe LinkedIn, notre compte Twitter et notre compte Google My Business

## Lead generation et CRM

- Planification, création et exécution de campagnes d'acquisition de leads selon différents canaux (Sales Navigator, e-mailing via CRM, social selling), en fonction de persona adressés et des comportements d'achat détectés par l'équipe commerciale
- Evolution des outils utilisés pour servir le développement commercial et des canaux les plus adéquats pour générer des leads et prospects
- Adaptations du CRM (Sellsy) en soutien de l'équipe commerciale

## Traffic et web marketing

- Planification et maintenance des contenus sur le site web
- Création de nouvelles sections et landing pages
- Optimisation du SEO

## KPIs & reporting

- Gestion & pilotage du budget marketing
- Suivi des indicateurs utiles et mesure de résultats des différentes actions

## Quels outils connaître ?

- Google Analytics ou Matomo et Google Search Console
- CRM (Sellsy ou équivalent)
- Zapier
- Sales Navigator, ProspectIn, DropContact ou Walaaxy
- CMS Wordpress et page builder
- Canva, PowerPoint
- Adobe Photoshop ou Illustrator (un plus),

Selon la complexité des travaux à réaliser, vous pourrez faire appel à des partenaires en création graphique, rédaction et développement technique WordPress, par exemple.

## Formation, expérience et qualités requises

- Bac+4 minimum en école de communication ou école de commerce
- Expérience significative dans un poste similaire et dans l'univers des solutions numériques B2B
- Intérêt certain pour le marketing digital, ses évolutions et la veille technologique du secteur
- Flexibilité, adaptabilité, sens de l'organisation et du travail en équipe
- Excellentes capacités rédactionnelles, rigueur de travail et sens du détail
- Maîtrise de l'anglais (un plus)
- Envie de monter en compétences en management d'équipe

## Que proposons-nous ?

- Un projet d'entreprise hors du commun fondé sur l'écoute et la quête de sens
- Un environnement en constante et rapide évolution, ponctué d'échéances à grands enjeux
- Salaire fixe de départ entre 24 000 € et 27 000 € brut annuel selon compétences, plus un revenu variable selon les résultats de l'entreprise
- Une prise de participation en actions gratuites et un intéressement au projet de l'entreprise
- Télétravail possible selon appétence et besoins des équipes
- Des avantages au fil du développement de l'entreprise

## Contact :

Stéphane Labartino, fondateur, [slabartino@comongo.fr](mailto:slabartino@comongo.fr)

Pour en savoir plus sur Comongo : [comongo.fr](http://comongo.fr)