



QUI, POURQUOI KAIZEN ?

De la Start-Up aux grands groupes industriels, KAIZEN Solutions conçoit des **solutions logicielles sur mesure**. KAIZEN accompagne les **transformations métier** des entreprises impactées par les **innovations du capteur jusqu'au cloud**.

Présent en France à travers **3 agences** à Paris, Lyon et Grenoble, notre ambition est **d'accélérer le développement** de nos agences à travers la mise en place de méthodes et outils permettant de mieux **cibler et d'attirer des prospects**, améliorer nos **résultats** en terme d'efforts et de qualité de prospection, participer à la **structuration de nos relations clients** et prospects, augmenter notre **capacité à vendre** et ainsi notre efficacité commerciale. Cette dynamique aidera également au **processus de recrutement**, axe stratégique pour l'entreprise.

VOTRE MISSION

Contexte :

Rattaché(e) à la Direction Commerciale et en lien étroit avec la Responsable Communication, vos savoirs-faire et compétences en **Marketing** vous amèneront à travailler à l'amélioration de la performance de la société, et notamment de l'activité **commerciale**.

Missions :

- Participer à une meilleure **formalisation de l'offre** de la société en collaboration avec la direction et les agences et appuyer l'équipe commerciale dans le message à porter au marché
- Définir la **stratégie marketing** pour soutenir cette offre et améliorer notre efficacité commerciale
- Appuyer **l'équipe commerciale** dans les étapes de prospection et de vente : fourniture de contacts qualifiés, ciblage de prospects, mise en avant ciblée de l'offre de la société
- Exploiter notre **base CRM** en définissant les actions à mettre en place pour nos différents types de prospects et clients
- Mener une veille sur les méthodes et outils permettant d'améliorer l'efficacité commerciale : prospection, vente, etc.
- Mener une **veille concurrentielle** : benchmark des offres concurrentes, suivi des évolutions du marché
- Assurer le suivi et l'évolution des **plateformes intra et extranet** et l'optimisation de leur référencement
- Création des **moyens, outils et contenu** permettant de collecter des informations ciblées (livre blanc / évènements...) en collaboration avec les équipes commerciales
- Capacité à tester de bout en bout, en coordination avec l'équipe Kaizen, les méthodes et outils mises en œuvre dans **l'amélioration de l'efficacité commerciale**

Profil :

Disposant d'un véritable penchant **commercial**, vous avez toujours été intéressé(e) par l'activité économique des entreprises (clients et prospects).

Être **force de proposition** et volonté à convaincre avec un véritable sens du résultat.

Technophile, vous rêvez de pouvoir discuter machine learning, datavizualisation ou du tout nouveau framework à la mode à la machine à café.

Autonome avec l'outil informatique, vous êtes à l'aise dans le traitement de la data, et n'avez pas peur d'explorer de nouveaux outils (pharow, prospectin, kaspr) pour tester et évaluer leurs intérêts.

VOS ATOUTS

- Force de proposition
- Technophile
- Autonome

- Rémunération selon profil

- Formation Bac+5
- 1^{ère} expérience réussie dans le BtoB
- Approches d'inbound / outbound marketing et de growth hacking