



OFFRE D'EMPLOI
SALES, MARKETING & DIGITAL MARKETING
BUSINESS DEVELOPEMENT
Alternance
France

OPEN BUSINESS AGRICULTURE_BAOBA, est une startup qui développe une plateforme et des solutions innovantes à destination des exploitations de polycultures-élevages.

Nous développons des outils numériques et objets connectés pour l'agriculture de demain. Nous sommes très engagés dans le milieu de l'innovation agricole pour répondre aux nouveaux enjeux de société et nous évoluons dans le milieu très dynamique de l'AGTECH et de la FOODTECH.

Nous sommes implantés dans les Yvelines, proche de nos clients, à 25 min de Paris par les transports. En nous rejoignant, vous incorporez un projet passionnant au sein d'un environnement excitant à la pointe de l'innovation et de la définition des nouvelles solutions agricoles pour répondre aux nouveaux enjeux des exploitations de polycultures-élevages.

En nous rejoignant, vous intégrerez une équipe et un projet passionnant à la pointe de l'élevage de précision et de l'innovation organisationnelle des exploitations agricoles françaises.

Lieu d'accueil : Poste basé à Plaisir (78), à 25 min de la gare Montparnasse.

Pour accompagner le développement commercial de son activité, BAOBA recherche son/sa :

CHEF(FE) DE PROJET JUNIOR SALES, MARKETING & DIGITAL MARKETING (H/F) France

MISSIONS :

Vous avez la charge de développer le portefeuille des clients agriculteurs au niveau national.

Vous avez pour missions :

- La vente des offres BAOBA de la détection des opportunités à la signature
- La gestion des salons et des manifestations commerciales
- La démonstration des offres BAOBA (matériels, applications)
- La mise en service des offres BAOBA et le suivi des clients (formation, support)
- La remontée d'informations du terrain aux équipes techniques pour continuer le développement des produits

Pour vous aider dans votre mission de « business development », vous aurez également la **mission de continuer à développer la stratégie et les outils de « Digital marketing & Sales » de l'Inbound marketing au Customer Success.**

Vous pourrez évoluer sur la plupart des processus de Marketing & Sales Digital et notamment sur les missions suivantes :

- Élaborer des scénarios de prospection pour cibler les clients
- Développer l'usage de nouveaux outils de prospection digitale
- Mettre en place des stratégies de growth marketing
- Piloter et optimiser le lancement de campagnes Google Ads, Youtube, Meta Business, emailing en fonction d'objectifs de performance.
- Concevoir et mettre en œuvre des actions sur notre site internet, avec nos partenaires et les réseaux sociaux.
- Analyser l'activité au travers de KPI pertinents (avec notamment Google Analytics) et mettre les actions correctives en place pour améliorer la performance.

PROFIL IDEAL POUR LE POSTE

De formation Sales ou Marketing ou Marketing digital d'une école de communication ou école de commerce avec une forte spécialisation digitale sur les thématiques, vous avez déjà idéalement une première expérience dans un domaine technique digital, marketing, sales, agricole ou d'innovation.

Le/la candidat(e) devra justifier d'une grande motivation et des aptitudes associées pour évoluer dans plusieurs domaines complémentaires pour réussir sur le poste :

La vente, le marketing, le marketing digital : le développement business, le marketing, la gestion de la relation client en relation avec l'utilisation d'outils numériques.

L'Informatique, le digital, le numérique : Le/la candidat(e) doit être à l'aise avec les nouvelles technologies de l'information de façon générale

Le secteur agricole : Une connaissance de l'agriculture, de son marché ou de l'élevage bovin et/ou ovin et/ou volaille sera fortement apprécié.

COMPETENCES

Vous êtes motivé(e) et autonome et vous avez le goût du challenge et souhaitez participer au développement rapide d'une jeune entreprise innovante sur le marché des nouvelles technologies pour le secteur de l'élevage. Vous faites preuve d'adaptation, polyvalence et êtes capable de vous adresser à des publics variés.

Vous êtes capable de participer à des actions très diverses de façon méthodique. Comme tous les membres de l'équipe vous placez la satisfaction des clients comme une priorité absolue. Vous êtes créatif(ve), curieux(se), et appréciez le mode de travail collaboratif d'une jeune entreprise innovante.

EQUIPE

Vous interagissez avec les équipes internes de développement, les chefs produit, les commerciaux, les clients et certains partenaires stratégiques.

CONDITIONS

Poste basé à Plaisir (78). Des déplacements sont à prévoir sur certains salons ou rendez-vous partenaires. Rémunération encadrée par un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.

A pourvoir à partir de fin août 2023.

EVOLUTION

En nous rejoignant, vous participez à un projet passionnant au sein d'un environnement excitant à la pointe de l'innovation et du développement de nouvelles solutions pour l'élevage de précision. CDI possible en fin d'alternance.

CONTACT : Envoyer message et CV pour un premier contact à : recrutement@baoba.ag