



Wudo

Alternance Growth Marketer / Marketing Digital

Contrat d'apprentissage - A partir de Bac+4/5

Wudo- Qui sommes-nous ?

Wudo développe le réflexe d'entraide et de collaboration au sein des réseaux de professionnels et industriels.

Créée en 2019, basée à Mulhouse et Besançon, elle connecte déjà plus de 15 000 organisations au sein de plus de 170 communautés professionnelles. Plus de mise en relation, plus d'entraide, plus de collaboration, **c'est ça la mission de Wudo !**

L'Humain et les hautes technologies sont les ingrédients de la recette Wudo, une solution qui se compose :

- d'une offre de formation en animation communautaire
- d'une prestation de conseil en stratégie communautaire
- d'une offre de mentorat et accompagnement à l'animation de communautés
- d'une plateforme digitale : pour développer l'entraide et la collaboration au sein de communautés de professionnels.
- d'une app mobile : pour solliciter instantanément ses réseaux professionnels de confiance.

Quelques références clients : UIMM, CETIM, l'agence de développement économique et d'innovation de la région des Hauts de France (HDFID), la Banque Publique d'Investissement (BPI), Nuclear Valley, Pôle Véhicule du Futur, Radio France, Volkswagen Group, ...

C'est le seul acteur en France à proposer une offre aussi complète sur un marché en forte croissance !

Ta mission

Au sein de l'équipe marketing & commerciale, ton rôle principal en tant que Growth Marketing Manager est de piloter toute la stratégie marketing digitale de Wudo en vue de générer des leads pour l'équipe commerciale et des souscriptions pour notre application mobile Lou by Wudo.

Véritable référence sur les problématiques marketing & communication, tu contribueras également fortement à la vie de l'équipe en travaillant sur des missions transverses avec l'équipe Customer Success Manager et Produit/Tech.

Une très belle opportunité pour renforcer tes connaissances et compétences en marketing digital et communication au sein d'une start-up très prometteuse !

Tes responsabilités

- Optimiser régulièrement le site internet pour offrir une expérience de navigation exceptionnelle en vue de générer un maximum de leads pour l'équipe commerciale
- Contribuer et opérer la stratégie d'acquisition de trafic :
 - SEO : amélioration et suivi du positionnement, contact principal de l'agence SEO, backlink, amélioration technique, stratégie de contenu, etc...pour générer un maximum de trafic qualifié sur notre site Internet et notre blog
 - social média de Wudo notamment Linkedin & Youtube, voir de nouveaux canaux.
 - Organiser et animer nos webinaires
- Piloter toute la stratégie PRM :
 - amélioration de la qualification des données prospects et clients du CRM en lien avec les équipes commerciales
 - création des newsletters et emailing
 - pilotage de la performance
- Piloter la stratégie de souscription de notre application mobile Lou by Wudo
- Proposer et créer des ressources / supports impactants (fond & forme). Créer tous les contenus marketing : rédactionnel, image, bannières web, etc...
- Contribuer et opérer le marketing événementiel Wudo en organisant et participant notamment aux salons commerciaux
- Rechercher sans cesse les pistes d'optimisation pour accélérer la production de contenus, automatiser les projets/tâches et développer les performances (site, contenus, campagnes...) : analyser les KPI de chaque action et proposer des recommandations solides.
- Veille active : outils, stratégies growth, concurrence et sectorielle
- Contribuer à l'amélioration des processus marketing & commerciaux et de la documentation interne
- Collaborer avec les équipes internes Wudo

Profil recherché

Si tu as..

- Une 1ère expérience similaire effective (stratégie growth marketing, SEO, inbound marketing, copywriting, SEA) au sein d'une entreprise, scale-up, start-up et/ou dans un cadre entrepreneurial.
- Tu aimes créer, rédiger & partager des contenus de tous types. Tu recherches l'alignement entre le besoin de nos ICP, l'objectif à atteindre et les résultats.
- Excellentes capacités rédactionnelles et orales, avec un talent pour créer du contenu engageant. La maîtrise d'un outil de montage vidéo est un vrai plus.
- Outils : Wordpress, Canva, solutions de Marketing Automation - CRM, tracking SEO. La maîtrise ou la connaissance de solutions d'IA spécialisées est un plus. Une bonne maîtrise des outils bureautiques (Excel ou Google Sheet, PowerPoint ou Google Slide, Word ou Google Doc)
- Excellentes capacités d'organisation, de gestion des priorités et de communication avec son N+1 indispensables. Proactivité. Rigueur.
- D'excellentes capacités analytiques pour tenir à jour ton tableau de bord et réaliser ton reporting.
- Un vrai "mindset" de Sales - l'envie de convaincre et d'atteindre tes objectifs.

- Une disposition à travailler de manière autonome et à prendre des initiatives pour atteindre les objectifs
- Une énergie positive et contagieuse !
- Le français natif est indispensable ainsi qu'un excellent niveau d'orthographe, un bon niveau d'anglais est obligatoire.
- Tu es convaincu(e) du projet Wudo et tu partages les valeurs que nous portons

... Alors postule vite ! Nous sommes impatients de te rencontrer !

Ce qu'on t'offre

Une expérience riche et forte au sein d'une start-up en croissance où ton travail aura un impact direct sur la performance de l'entreprise

Un apprentissage constant pour développer de solides connaissances et compétences pour bien préparer ta future vie professionnelle

Tu rejoindras une équipe ambitieuse et motivée **à faire** de Mulhouse , la capitale du Faire communauté dans le monde professionnel et industriel en France d'abord, puis à l'international.

Tu travailleras dans des environnements très stimulants et enrichissants qui facilitent les rencontres : le KMØ à Mulhouse pour développer ton réseau professionnel.

Tu travailleras en forte autonomie avec jusqu'à 3 jours de télétravail / semaine.

Tu bénéficieras d'une mutuelle de qualité

Tu participeras régulièrement à des afterworks, activités en équipe, moments conviviaux...

Tu auras la chance de concourir aux célèbres Wudo Games, un championnat avec diverses épreuves collectives (Laser Game, Bomberman Challenge, Experience Park...)

Type de contrat recherché

Alternance - Contrat apprentissage - Bac +4/+5 uniquement (Ecoles de commerce, IAE, ...)

Déroulement des entretiens

Si ta candidature est présélectionnée, voici le process de recrutement en quelques étapes :

- 1 premier entretien avec Vincent, notre Directeur Marketing & Commercial (ton futur manager)
- 1 cas pratique à réaliser
- 1 deuxième entretien avec Cyril, le CEO et co-fondateur de Wudo
- Un troisième entretien informel peut être envisagé avec une personne de l'équipe pour valider ta capacité à t'intégrer dans l'équipe Wudo

<https://wudo.io/nous-rejoindre/recrutement-alternance-commercial-grands-comptes-business-developer-junior/>