

QARNOT - OFFRE D'EMPLOI

GROWTH HACKER H/F

Montrouge, France - TT possible
CDI

Qarnot est un acteur français du cloud créé en 2010, employant 70 personnes et qui a pour ambition de concurrencer les plus gros fournisseurs de cloud dans le monde (Amazon, Google, Microsoft...). Lauréate de l'EIC Accelerator (European Innovation Council) et labellisée French Tech DeepNum20, Qarnot vient de lever 35ME pour accélérer sa croissance.

Nous proposons de la puissance de calcul haute-performance, bas carbone et souveraine, à des clients dans le domaine de la finance, de la 3D, de la recherche, de l'industrie...

Pour cela, nous créons des data centers sur des lieux ayant de gros besoins de chaleur toute l'année (réseaux de chaleur, sites industriels, piscines...). Nous y déployons des serveurs informatiques embarqués dans des QBx, modules équivalents à une baie informatique. Cette technologie hautement innovante et brevetée de direct water cooling permet de récupérer jusqu'à 95% de la chaleur dégagée par les serveurs informatiques. En utilisant directement cette chaleur sur des lieux qui en consomment de grandes quantités, nous la valorisons, et réduisons ainsi de plus de 80% l'empreinte carbone IT de nos clients. Nous proposons ainsi des performances énergétiques et environnementales inégalées dans le monde du cloud.

Notre ambition est de devenir un acteur majeur du cloud en s'appuyant sur cette approche révolutionnaire du green data center.

Rejoindre Qarnot, c'est rejoindre une équipe passionnée, curieuse, enthousiaste, engagée dans ce défi, à la fois technique et environnemental, pour réduire l'empreinte carbone des activités numériques.

Pour relever le challenge et accompagner notre croissance, nous avons besoin de vous !



MISSION

Dans le cadre d'une création de poste, nous recherchons un/une Growth Hacker.

En tant que Growth Hacker, vous aurez pour mission de concevoir, mettre en place, et analyser les stratégies d'acquisition de nouveaux clients.

Rattaché(e) au Directeur marketing, vous êtes en charge de :

- Mettre en œuvre les campagnes d'acquisition de leads en activant les différents leviers (social media, emailing marketing automation, display, SEO, animations on-site).
- Être force de proposition dans la conception du plan marketing opérationnel et en assurer son exécution en cohérence avec les objectifs stratégiques.
- Mettre en place et optimiser les scénarios marketing et les process automatisés à partir de notre CRM (Hubspot).
- Initier et déployer la stratégie de contenu (inbound marketing) à destination de nos personas.
- Piloter le processus d'optimisation des conversions (landing page, A/B testing, tracking).
- Suivre et analyser les KPI en fonction des objectifs fixés (pertinence et volumes des prospects générés) en coordination des équipes Sales.

PROFILS / COMPÉTENCES

Diplômé(e) d'une formation supérieure (bac +4/5), vous avez au moins 3/5 ans d'expérience professionnelle acquise dans le marketing digital BtoB, idéalement dans le secteur de l'IT (inbound marketing, marketing automation, social marketing, SEO).

Une connaissance de l'univers du cloud computing est un vrai plus.

- Vous avez une très bonne maîtrise des outils : CRM (Hubspot), Google Analytics et Google Tag Manager, Sales Navigator, Waalaxy...
- Vous disposez d'excellentes compétences de communication verbale et écrite.
- Vous êtes organisé(e) pour piloter plusieurs projets en parallèle.
- Vous êtes autonome pour dérouler vos plans d'action, faites preuve d'initiative et êtes reconnu(e) pour votre esprit d'équipe.

PROCESSUS DE RECRUTEMENT

- Premier échange téléphonique / visio
- 2 à 4 entretiens, dont l'un avec le directeur marketing

AVANTAGES

Une ambiance dynamique (moyenne d'âge 30 ans) et conviviale (team buidings, soirées Qbars une fois par mois) - Une mutuelle attractive (Alan) - Forfait mobilité durable - 50% Pass Navigo - Service gratuit de réparation / entretien de vélos sur site - Des réductions avec des commerces du quartier (café, resto) - Bureaux avec sauna, douche...

Merci d'adresser votre CV ainsi que votre lettre de motivation à
jobs@qarnot.com
en précisant la référence de l'offre **GH01**