

AIRFIT

[CDI] CHIEF MARKETING OFFICER 📣 / HEAD OF GROWTH 📈

- **Secteur** : Sport
- **Lieu** : Paris – Incubateur Le Tremplin (Stade Jean Bouin)
- **Date de début** : ASAP

Paris, le 19 avril 2022

SOCIETE & CONTEXTE : SPORT ET PASSION AU RENDEZ-VOUS

Si tu souhaites devenir l'un des piliers de la croissance d'une startup en pleine expansion 🚀, et que la **mission de rendre le sport gratuit et accessible à tous** te fait vibrer autant que nous, ce challenge est fait pour toi !

Chez AirFit, nous mettons à disposition des sportifs **les premières aires de Fitness et Cross-Training en extérieur**, connectées à des solutions digitales de coaching sportif. 📱

Après plus de 300 salles de sport à ciel ouvert installées en France, **nous recherchons notre nouveau Chief Marketing Officer**, pour nous aider à accélérer notre développement à l'aube d'une nouvelle levée de fonds. 🚀

Dans une ambiance dynamique et sportive, tu prendras la tête de notre équipe Marketing & Communication pour imposer AirFit comme la référence du marché ! 🏆

Si tu partages notre vision d'**une société plus saine par le sport** et que tu souhaites faire partie d'une véritable aventure humaine pleine d'apprentissages, rejoins-nous ! 🤝

MISSIONS : BOOSTER NOTRE CROISSANCE PAR LA MISE EN PLACE DE STRATÉGIES DE GROWTH MARKETING GAGNANTES

En tant que CMO (Chief Marketing Officer), tu auras pour rôle de penser et d'exécuter la stratégie *Inbound Marketing* et d'accompagner l'équipe *Sales* dans sa prospection *Outbound*. Tu travailleras en autonomie sur des projets de développement de canaux d'acquisition (SEO – newsletter..), et en équipe sur l'amélioration de la prospection commerciale (landing pages, campagne mailing..).

Voici quelques exemples précis et non exhaustifs de missions :

- **Développement de la stratégie *Inbound Marketing*** : roadmap de projets et objectifs, mise en place des stratégies et initiatives visant à générer plus de leads entrants
- **Développement des canaux d'acquisition** existants : SEO, SEA, Newsletter, Facebook Ads etc..
- **Création de contenus** incluant : articles, vidéos, études de cas, webinaires, etc.
- **Amélioration des funnels de conversion** existants : landing pages (Webflow) – campagnes mailing outbound
- **Mise à jour du site internet** (Webflow)
- **Suivi des KPIs pertinents** : Google Analytics – Google Tag Manager – Google Data Studio
- **Management** d'un(e) alternant(e) et communication mensuelle sur les avancées de l'équipe
- Veille stratégique

Tes missions ne seront pas limitées à ces activités, et nous attendrons de toi une polyvalence et une rigueur te permettant de prioriser les projets importants et d'être force de proposition.

PROFIL : ENVIE D'APPRENDRE, RIGUEUR ET CRÉATIVITÉ

- Tu as au moins 2 ans d'expérience sur un poste similaire dans le domaine du *Growth marketing* / acquisition de leads BtoB
- Tu as le sens de l'analyse, l'esprit pirate, et tu aimes apprendre de nouvelles choses constamment
- Tu travailles en totale autonomie, tu sais prioriser tes projets et les mener à bien avec rigueur
- Tu es à l'aise avec le Copywriting (écrire pour vendre)
- Tu as une bonne connaissance des outils de référencement et des best practices SEO
- Enfin, les outils (ou équivalence) comme Sendinblue, Webflow, Google Analytics, Zapier, Photoshop, InDesign sont maîtrisés ou te sont familiers !

LIEU : QUOI DE MIEUX QU'UN INCUBATEUR DU SPORT ?

Paris – Incubateur Le Tremplin – Stade Jean Bouin (Paris 16)

Pour nous convaincre que tu es le/la collaborateur/collaboratrice idéal(e), envoie-nous ta candidature : gabin@airfit.co