Présentation de LockSelf

LockSelf développe une plateforme cyber dédiée aux collaborateurs autour de 2 usages principaux, la gestion de leurs mots de passe et le partage sécurisé de documents.

Articulée autour des 3 solutions certifiées par l'ANSSI pour leur robustesse et la qualité des mécanismes de chiffrement utilisés, la suite LockSelf est utilisée par plus de 2000 entreprises.

LockSelf se positionne aujourd'hui comme une référence sur le marché de la cyber et de nombreux grands groupes nous font confiance (Bouygues, SNCF, EY ou encore France Télévision).

En forte croissance depuis 3 ans sur un marché en pleine expansion, notre ambition à court terme est d'asseoir notre présence en France en consolidant notre proposition de valeur et en continuant à innover pour proposer une solution accessible à tous (DSI et directions métiers).

LockSelf c'est aussi et avant tout une entreprise à taille humaine (50 personnes) avec une moyenne d'âge inférieure à 30 ans et une volonté forte de mettre chaque personne en situation de réussite !

Localisation : Paris 9

Descriptif du poste

Nous recherchons un Growth Marketing Manager en mesure de poursuivre la stratégie mise en place sur l'ensemble du funnel et de la challenger pour accélérer notre croissance sur nos différents canaux.

Tu intégreras l'équipe marketing (4 personnes) et travaillera également en étroite collaboration avec l'équipe commerciale afin d'adapter les campagnes d'acquisition de leads.

Principales missions et objectifs

Objectifs court terme :

- Comprendre notre proposition de valeur, nos produits, nos personas.
- Auditer la stratégie actuelle
- Développer une roadmap growth
- Lancer tes premières expérimentations

Objectifs moyen terme :

- Être à l'aise sur l'ensemble du funnel
- Augmenter le nombre leads

- Automatiser les tâches chronophages (enrichissement, partage d'information sur nos différents outils)

Tes missions

- Challenger et améliorer nos campagnes Google Ads
- Construire et être force de proposition sur nos campagnes Linkedin Ads
- Gérer tout le funnel : acquisition, activation, rétention et upsell, en collaboration avec le reste de l'équipe marketing
- Identifier et résoudre les problèmes sur le parcours utilisateur pour améliorer le taux de conversion
- Challenger les rapports de performances existant afin de garantir un reporting efficace
- Créer des workflows d'automatisation

Profil recherché

Tu as 2 ans d'expérience minimum en marketing digital avec une appétence forte pour le SEA.

Tu maîtrises les outils suivant :

- Google Ads
- Linkedin Ads
- Google Analytics
- Google Search Console
- Hubspot
- Zapier ou équivalent
- Looker ou équivalent

Tu es capable d'analyser des résultats, identifier des leviers d'optimisation puis les mettre en place concrètement.

La rédaction de messages percutants et ta capacité à construire des landing page en autonomie est un vrai plus.

Tu es quelqu'un d'empathique, bienveillant, avec l'envie de progresser en équipe ? Tu seras alors comme un poisson dans l'eau au sein de l'équipe et chez LockSelf :)

Process de recrutement

1. Entretien avec Guillaume (Growth Manager) et Pierre (Directeur des Opérations).
2. Use case à travailler chez toi.
3. Présentation du use case à Guillaume, Pierre et Jennyfer (Responsable Marketing)
4. Entretien avec Julien (CEO)

Package et vie d’entreprise

Salaire fixe : Selon profil.

Variable : Prime d’intéressement

Un remboursement de 50% des frais de transport

Equivalent tickets restaurant

Une mutuelle premium remboursé à 50%