



## Offre d'emploi : Growth marketing manager

H/F - 4-6 ans d'expérience en marketing opérationnel, growth, communication dans des entreprises innovantes avec positionnement ultra premium.

Poste basé à Madrid. Télétravail ponctuel possible.

Rémunération en fonction de l'expérience et de la formation.

Politique d'entreprise libérée : autonomie, flexibilité et 3 mois de travail nomade /an.

## Qui sommes-nous ?

KIMPA, est une société d'investissement à impact social et environnemental, certifiée Bcorp.

Nos clients sont des familles fortunées, des entreprises et des investisseurs institutionnels.

**Notre raison d'être** : investir pour relever les grands défis de la planète

**Notre mission** : diriger des capitaux vers des projets à impact social et / ou environnemental

**Notre ambition** : déployer €1bn d'ici 2030 vers de l'impact, auprès d'investisseurs engagés, en B2C et B2B.

Nos clients, conscients des changements profonds de notre société, nous font confiance pour les aider à investir leurs actifs de manière stratégique, en ligne avec leurs valeurs et dans un but d'impact positif sur la planète.

Kimpa est basé à Paris et Madrid et dispose d'une équipe de 18 personnes.

Le poste de Growth Marketing Manager est sous la supervision d'un des trois associés de KIMPA en charge de la Stratégie et des solutions d'investissements.



## Rôle et missions

Avec un enjeu fort de croissance et de ROI, vous optimisez la performance de tous les leviers d'acquisition et d'activation B2C et B2B dans le but de :

- Générer des leads qualifiés pour les équipes Sales.
- Entretenir le pipe de prospects avec du contenu personnalisé et adapté à leurs enjeux.
- Arbitrer en coût d'acquisition et LTV des clients.

Il s'agit d'une mission transverse qui regroupe l'inbound et l'outbound et implique une collaboration étroite avec les équipes métier et commerciale.

### 1- Inbound

En tant que pilote de l'activité d'inbound marketing, vous êtes responsable de la stratégie et de la création du contenu, avec le soutien des experts métiers.

- Définir la stratégie de contenu et être responsable du calendrier éditorial
- Optimisation et recyclage du contenu existant
- Coordonner la production de contenus à forte valeur ajoutée (articles, SEO, guides, livres blancs, témoignages clients...) en collaboration avec l'équipe d'experts Kimpa
- Production de contenu pour les réseaux sociaux (LinkedIn, Instagram, TikTok...)
- Acquisition payante : vous pilotez les tests des leviers d'acquisition payants (LinkedIn Ads, Google Ads) pour identifier de nouveaux leviers d'acquisition
- Lead nurturing : les cycles de ventes s'étalant sur plusieurs mois, vous pilotez et exécutez la stratégie de lead nurturing pour maintenir le contact avec les prospects
- Contribuer ponctuellement à d'autres actions de marketing et de communication (événementiel, partenariats, relations presse)
- En parallèle, vous sourcez et gérez les prestataires externes permettant d'exécuter aux meilleurs coûts les tâches déléguables notamment la gestion du site internet [www.kimpa.co](http://www.kimpa.co)



## 2- Outbound

En tant que spécialiste du marketing, et dans une logique d'ABM (account-based marketing), vous participez activement à la création et au suivi des différentes campagnes de prospection outbound.

- Faire une veille sur les outils et pratiques de scraping et d'enrichissement des fichiers
- Assister les équipes de vente sur l'élaboration et la qualification des fichiers de prospection ainsi que pour identifier les signaux de marché pertinents pour déclencher des actions personnalisées
- Contribuer à la rédaction de messages de prospection efficaces
- Suivre la performance des campagnes et être force de proposition dans une logique d'A/B testing
- Travailler main dans la main avec les commerciaux pour s'assurer du bon suivi des leads générés

## 3- Reporting

Mettre en place un reporting bi-mensuel sur le budget et les performances et suivez au quotidien la mise à jour des tableaux de bord dans Hubspot



## Profil

- Doer, capable de penser et d'exécuter une stratégie avec efficacité. Autonome avec la capacité de hiérarchiser et de gérer plusieurs tâches et projets.
- Sensible aux problématiques d'impact et aux grands enjeux de la planète
  
- Expertise dans la gestion de campagnes marketing intégrées à travers plusieurs canaux, y compris les publicités payantes, réseaux sociaux, événements, web, e-mails,...
- Compétence dans les logiciels d'automatisation marketing et du CRM Hubspot.
- De solides compétences analytiques et de prise de décisions basées sur les données - Vous êtes passionné(e) par les chiffres !
  
- De solides compétences en rédaction avec une compréhension des techniques d'écriture marketing et commerciale
- Excellentes compétences en communication et en collaboration au sein des équipes, et capacité à collaborer efficacement avec les ventes, les opérations et toutes les parties prenantes internes
  
- Curiosité démontrée sur l'utilisation d'IA générative pour démultiplier la performance opérationnelle de vos actions de marketing, communication et outbound.
- Français et Anglais obligatoires. La maîtrise de l'Espagnol est un plus.