



## Stage - Responsable Acquisition et CRM (H/F – Paris)

### WECANDOO

Wecandoo est une startup sociale qui s'engage pour les femmes et les hommes qui font l'Artisanat d'aujourd'hui. Notre ambition est de mettre en lumière le talent des artisans en invitant le grand public à s'initier à un savoir-faire manuel avec un(e) artisan passionné(e). Nous invitons nos clients à pousser les portes d'un atelier, rencontrer un artisan, pratiquer son savoir-faire et fabriquer un objet à ses côtés. Cerise sur le gâteau, chaque participant repart avec sa création. Nous proposons à ce jour plus de 300 ateliers avec 170 artisans à Paris, Lyon et Bordeaux dans 45 métiers différents (Ebénisterie, maroquinerie, Céramique, Bijouterie, Fleuriste, brasseur, boulanger, boucher...).

En parallèle de notre activité BtoC, nous avons ouvert avec MakeSense, l'Arche – La Maison de l'Artisanat Solidaire – à Bastille. Un tiers-lieu qui accueille des événements pour les entreprises (team-building, séminaires...) et pour les particuliers (conférence, afterwork, expositions, EVJF...). Ce lieu a pour but de mettre en avant les savoir-faire manuels et de créer un pont entre l'Artisanat et l'entrepreneuriat social. Nous sommes une équipe de 10 personnes.

### TA MISSION

Un des enjeux stratégiques pour la croissance de Wecandoo est d'offrir une expérience client unique et lisible de la découverte de notre concept à la récolte de feedback post-atelier et à la recommandation. C'est dans cette logique d'un suivi de A à Z que ce poste s'inscrit. En relation constante avec l'un des cofondateurs, tu prendras en charge les missions suivantes.

#### Acquisition trafic / clients

- Gestion des campagnes d'acquisitions payantes réseaux sociaux et Search (Facebook, Instagram, Pinterest, Google)
- Reporting et pilotage des campagnes marketing ci-dessus.
- Lancement d'actions Growth hacking pour générer du trafic.
- Content Marketing : Identification et suivi de contributeurs pour le blog, création de contenu

#### CRM

En une phrase tu auras en charge le développement de la Stratégie CRM multi canal et pilotage de son exécution dans un objectif d'acquisition, rétention et fidélisation de notre base clients (segmentation, plan de contact, pression marketing, activation et réactivation de la base client)

- Mise en œuvre la stratégie CRM
- Emailings thématiques, cycliques, transactionnels et triggers, SMS, Push
- Suivi et animation du programme parrainage
- Mise en place du Prospect Relationship Management
- Programme de recommandation, campagne de réachat et retargeting
- Développement de la connaissance client, qualification et segmentation de notre base

### TON PROFIL

Tu te sens en phase avec nos valeurs : authenticité, ouverture, partage, confiance et convivialité.

Tu es curieux, tu as envie d'apprendre en continu et ton agilité te permet de t'adapter rapidement. Tu suis une formation en école de commerce ou équivalent, tu justifies d'une première expérience au sein d'un service marketing e-commerce. Tu as un intérêt pour la création et l'Artisanat. Tu souhaites une première expérience significative en start-up pour évoluer ensuite dans l'entrepreneuriat. Tu veux vivre une expérience de stage avec une équipe au top.

Les ++ : Tu vas évoluer dans des cercles liés à l'innovation et à l'entrepreneuriat social. Tu feras partie d'une équipe talentueuse pleine d'ambition et de valeurs humaines. Tu participeras à une belle aventure entrepreneuriale où le café est à volonté et les apéros tous les vendredis soir !

### INFOS

Stage basé à l'Arche – La Maison de l'Artisanat Solidaire, Métro Bastille / Ledru Rollin (75012)

Durée : 6 mois à partir de janvier 2019

Rémunération : Selon profil

Candidature : edouard.eyglunent@wecandoo.fr