

FICHE DE MISSION V.I.E

VIE Growth & Digital Marketer Franco-Allemand (H/F)

Poste basé à Cologne (Allemagne)

Qui sommes-nous ?

A-BLOK est une entreprise de référence dans l'événementiel, l'interactif et le digital. Née à Paris en 2004, notre structure à taille humaine (5 collaborateurs) s'est développée avec succès en France et déploie aujourd'hui sa stratégie à l'international via sa succursale à Cologne. Nous combinons la solidité d'une entreprise historique et l'agilité d'une start-up à travers 3 piliers d'expertise :

- **Studio** : Création d'installations interactives sur-mesure pour les musées, l'événementiel, les parcs d'attractions, etc.
- **Event** : Un catalogue d'animations événementielles haut de gamme (DJ, bornes photos, bar à vinyles, etc.) pour les agences, les lieux et les annonceurs.
- **Digital** : Notre toute nouvelle plateforme photo autonome en ligne (Photobooth virtuel, mosaïques en ligne, diaporama photo en ligne) pour collecter de la data, créer du contenu et fédérer les publics (RH, RSE, Marketing et Communication).

Notre grand défi de 2026 : Propulser notre offre **A-BLOK Digital**. Grâce à notre notoriété et notre stratégie inbound actuelle (SEO/Google Ads), nous bénéficions d'un flux régulier de projets (60 % de nos demandes). Pour structurer et industrialiser le lancement de cette nouvelle plateforme photo autonome, nous cherchons notre futur(e) expert(e) du marketing digital, prêt(e) à exploiter une véritable mine d'or : Une base de plus de **5 000 sociétés sur notre CRM Sellsy**.

Vos Missions : Propulser « A-BLOK Digital » & Structurer l'acquisition

Directement rattaché(e) au Co-fondateur basé à Cologne, votre mission principale sera d'**orchestrer le lancement et le scale de notre nouvelle plateforme digitale**. Ce poste étant le **premier rôle marketing dédié chez A-BLOK**, vous piloterez la stratégie d'acquisition de A à Z pour alimenter l'agenda commercial des associés.

Votre feuille de route s'articule autour de 4 axes :

1. Stratégie de lancement & Campagnes multi-canales

- **Plan de lancement** : Concevoir, planifier et exécuter la campagne globale de promotion de la plateforme **A-BLOK Digital** sur le marché franco-allemand.
- **Growth Marketing** : Activer l'ensemble des leviers digitaux (Google Ads, LinkedIn Ads, growth hacking) pour faire de ce lancement un succès et générer rapidement des leads qualifiés.
- **Copywriting** : Rédiger des messages percutants et adaptés culturellement aux cibles RH, RSE et Marketing.

2. Optimisation Web & Conversion

- **Optimisation du site internet** : Piloter la refonte de notre site web en y structurant et valorisant nos 3 grandes expertises (Studio, Event, Digital).
- **Landing Pages & Catalogue** : Concevoir et déployer de nouvelles pages d'atterrissage thématiques et gérer l'expansion continue de notre catalogue de produits en ligne pour maximiser la conversion.
- **Optimisation Google Ads & GEO** : Optimiser nos campagnes publicitaires actuelles pour baisser le coût par lead et maximiser notre visibilité naturelle sur les moteurs de recherche pour capter les décideurs.

3. Marketing automation & Optimisation du CRM

- **Segmentation de la base** : Prendre en main notre CRM pour nettoyer, segmenter (par pays, secteur, typologie) et structurer notre base de 3 000 sociétés (clients et prospects).
- **Campagnes de Réengagement** : Imaginer et mettre en place des scénarios d'emails automatisés (lead nurturing) et des newsletters régulières à forte valeur ajoutée pour réveiller les contacts dormants.

4. Qualification commerciale & Réseaux Sociaux

- **Sélection et Premier Contact** : Dès qu'un lead est généré ou réveillé par vos actions marketing, vous l'appellez pour qualifier précisément son besoin (le projet, le budget, le timing).
- **Passage de relais** : Une fois le prospect qualifié et le projet validé, vous transmettez le dossier chaud aux associés qui se chargeront de la conception du devis et du closing.
- **Community Management** : Rythmer notre présence sur LinkedIn pour soutenir le lancement et faire rayonner nos activités au sein de nos réseaux (Club Marketing

Cologne-Bonn et Club des affaires de Düsseldorf).

Le Profil recherché

- **Langues** : Bilingue Français / Allemand, minimum C1 (impératif). Vous possédez d'excellentes qualités rédactionnelles dans les deux langues (copywriting) pour rédiger des emails et des pages web persuasives.
- **Formation / Expérience** : Diplôme de niveau Bac+5 (École de commerce, Master Marketing Digital ou E-commerce) avec une première expérience opérationnelle en Growth Marketing, Growth Hacking ou Traffic Management (stages/alternance inclus).
- **Compétences Créatives (PAO / Vidéo)** : Capacité à produire de l'image et du contenu de base de manière autonome. Vous possédez les connaissances de base de la suite Adobe (Photoshop, Illustrator, Premiere) pour concevoir ou coordonner la production de visuels pour le site internet, les bannières publicitaires ou les vidéos LinkedIn.
- **Compétences techniques (souhaitées ou à forte volonté d'apprentissage)** : Maîtrise d'un outil de CRM/Automation (idéalement Sellsy, Hubspot ou Brevo), bases en outils No-code/CMS (WordPress) pour créer des pages, et sensibilité aux outils d'analyse (Google Analytics, Google Ads).
- **Mindset** : Esprit analytique axé sur la data, rigueur dans la gestion de bases de données, autonomie créative (profil "Doer" qui aime tester des choses) et une vraie aisance relationnelle au téléphone pour la phase de qualification des leads.
- **Éligibilité** : Répondre impérativement aux critères du V.I.E de Business France.

Ce que nous vous offrons

- **Un cadre de travail stimulant à Cologne**, au plus près du terrain et au cœur de nos clubs de réseaux partenaires.
- **Un accompagnement managérial de proximité** : Un rendez-vous hebdomadaire complet avec le Co-fondateur à Cologne pour piloter les KPIs marketing, lever les blocages et monter en compétences.
- **Le mentorat** direct et quotidien par les deux Co-fondateurs (Paris / Cologne).
- **La chance de construire une stratégie marketing de A à Z** avec des outils modernes, et de réelles perspectives d'évolution au sein de la structure à l'issue du V.I.E en cas de succès.

Pour postuler : contact@a-blok.com