

atelier nubio



## **CHEF DE PROJET ACQUISITION & GROWTH**

[Atelier Nubio](#) est une DNVB française engagée, pionnière de la beauté de l'intérieur.

Atelier Nubio conçoit, formule, produit et vend des cures de jus de légumes, de bouillons de collagène, des compléments beauté naturels et des cosmétiques sensorielles.

Atelier Nubio vend ses produits en direct au client (direct to consumer), via son site internet ([www.ateliernubio.fr](http://www.ateliernubio.fr)) et sa boutique ainsi que par le biais d'un réseau de revendeurs spécialisés dans la beauté clean.

Atelier Nubio recherche sa/son Growth Manager.

---

Au sein de l'équipe E-Commerce, Growth & CRM, tu as une position stratégique dans une entreprise en pleine croissance dans laquelle tu pourras exprimer tout ton potentiel créatif.

Ta mission ? Rechercher et activer de nouveaux leviers de croissance et d'acquisition de nouveaux clients.

### **Acquisition : paid marketing & SEO**

- \* Gérer les campagnes d'acquisition de trafic sur les différents leviers (Facebook, Instagram, Google Ads, Pinterest, Tiktok )
- \* A/B tester les créas / ads / landing pages
- \* Optimiser les performances SEO (magazine, guides)
- \* Chercher de nouveaux canaux d'acquisition online et offline autour du gaming
- \* Coordonner les challenges 360° (mails, contenu, social media)

### **Fidélisation : offres promotionnelles, crm & automation**

- \* Imaginer le calendrier d'opérations promotionnelles
- \* Gérer et optimiser les scénarios CRM & automation existants, créer de nouveaux scénarios en fonction des challenges, lancement de produits et temps forts
- \* Promouvoir les programme de parrainage & club de clients
- \* Maximiser la Lifetime Value et le taux de repeat des clients

### **Data et reporting :**

- \* Monitorer quotidiennement les différents KPIs des campagnes d'acquisition et CRM
- \* Faire un reporting hebdomadaire et mensuel des performances d'acquisition et réactivation de la marque
- \* Faire un bilan des challenges
- \* Analyser les comportements des différentes cohortes pour les comprendre et développer des stratégies associées
- \* Optimiser l'automatisation des reportings

### **Profil**

- \* Une expérience significative en tant que Growth Marketer, CRM ou traffic manager dans une entreprise de ecommerce, de préférence en BtoC
- \* Une excellente maîtrise des outils d'acquisition online (Google Ads, Facebook Business Manager...) et d'un outil CRM
- \* Curieux, créatif, capacité à surprendre
- \* Très bonne capacité d'analyse, organisé, autonome