

NANOCRISTO

LÉON \ CAMELEON \ MOUSQUETON \ VILLAGE IGLOO \ MOOV \ GROUPE

Responsable Acquisition & Prospection Digitale (H/F) Annecy (74) – CDD – Temps plein

📍 Annecy-le-Vieux | 📄 CDD 6 mois (évolutif en CDI) | 💰 à partir de 30K€

Tu as l'âme d'un.e chasseur.se ? Convertir un prospect en client est un challenge qui te motive ? Tu es à l'aise avec les outils digitaux et les stratégies d'acquisition ?

Alors **cette opportunité est faite pour toi !** 🔥

🎯 Pourquoi rejoindre Nanocristo ?

Nanocristo est un **groupe événementiel** spécialisé dans la création d'expériences uniques pour les entreprises. Avec nos marques **Cameleon Explorer** et **Léon Event**, nous concevons des séminaires et incentives mémorables.

- 👥 **Une équipe dynamique** : forte autonomie, prise d'initiative encouragée
- 📊 **Des perspectives d'évolution** : un CDD qui évoluera en CDI selon ta performance
- 🏡 **Un cadre de travail sympa** : bureaux à Annecy-le-Vieux, entre lac et montagnes

🎯 Ton rôle : Développer le business grâce à l'acquisition digitale

En lien avec le Directeur Commercial, ton objectif sera de **générer et qualifier des leads** grâce à des stratégies digitales et des outils innovants.

♦ Acquisition & Prospection digitale

- Mettre en place des campagnes d'acquisition multi-canales (LinkedIn, emailing, automation...)
- Utiliser des outils d'automatisation pour capter des leads (LinkedIn Sales Nav, Waalaxy, PhantomBuster...)
- Mener des actions de prospection digitale (cold emailing, social selling, calls de qualification)
- Expérimenter et optimiser de nouvelles stratégies pour maximiser la conversion

- Contacter les prospects (mail, téléphone) et assurer le premier échange commercial

◆ **Qualification & Suivi des leads**

- Prioriser et qualifier les leads à fort potentiel
- Gérer et segmenter la base de données clients
- Assurer un suivi efficace jusqu'à la transmission au Directeur Commercial

◆ **Développement Commercial & Veille**

- Identifier de nouvelles opportunités de marché
- Améliorer les supports commerciaux et les outils de prospection
- Suivre les tendances du digital et du growth hacking pour affiner nos stratégies

◆ **Suivi et reporting**

- Fournir des rapports détaillés sur les KPIs des campagnes (coût par lead, taux de conversion, etc.)
- Proposer des plans d'action correctifs ou d'amélioration basés sur les données collectées
- Assurer un reporting régulier auprès du Directeur Commercial et des responsables de marque

Ton profil

Must-have

- 1 à 2 ans d'expérience en prospection digitale, business development ou growth hacking
- Excellente aisance au téléphone et capacité à capter l'attention d'un prospect
- Compréhension du cycle de vente et des stratégies d'acquisition B2B
- Connaissance des outils digitaux (LinkedIn Sales Nav, Waalaxy, PhantomBuster...)
- Autonomie, rigueur et force de proposition
- Maîtrise de l'anglais professionnel (B2)
- Dynamisme et bonne humeur !

Nice-to-have

- Expérience dans l'événementiel B2B
- Connaissance des outils IA pour la prospection

Ce que nous t'offrons

- Une montée en compétences rapide avec des responsabilités dès le premier jour
- Un variable évolutif basé sur tes performances commerciales (lors du passage en CDI)
- Tickets restaurant & mutuelle 100% prise en charge
- Un environnement de travail stimulant et une équipe engagée

Poste basé à Annecy-le-Vieux – démarrage dès que possible

Comment postuler ?

 Envoie ton **CV et un court email ou une vidéo (2 min max)** expliquant pourquoi tu es fait.e pour ce poste à c.amavi@groupe-nanocristo.com

 **Étape 1** : Entretien RH avec Cindy

 **Étape 2** : Entretien métier avec Romain, Directeur Commercial

Prêt.e à rejoindre l'aventure et à faire décoller ton talent commercial ? **On t'attend !** 