

Chef.fe de projet marketing & communication

MONTPELLIER | CDI | 35 H
45 - 55 K €

Rejoignez une Deep Tech qui sécurise l'IA de demain !

Chez Numalis, on ne fait pas "juste" de l'IA. On la rend fiable, robuste et digne de confiance, dans des secteurs où l'erreur n'est pas une option. Grâce à nos solutions (Saimple - audit de robustesse des systèmes IA et AICET - certification de la maturité IA des collaborateurs), nous accompagnons les organisations vers une IA performante, explicable et conforme aux standards internationaux.

Notre ambition ? Devenir un acteur de référence de l'IA de confiance en Europe. Et pour accélérer, on cherche une personne clé pour structurer et amplifier notre marketing.

Votre rôle : faire grandir la visibilité et le business de la boîte

Vous êtes au cœur de la machine, en lien direct avec la Direction Générale.

- 80% opérationnel (on fait, on teste, on ajuste)
- 20% stratégique (on structure, on pilote, on optimise)

Ce que vous allez faire concrètement

Structurer & piloter

- Définir et suivre les bons KPIs marketing
- Suivre la performance et ajuster en continu
- Aligner marketing et business (lead → client)

Générer du business

- Mettre en place des stratégies de lead generation BtoB
- Créer des campagnes et contenus à forte valeur
- Développer des outils d'aide à la vente
- Optimiser les tunnels de conversion
- Participer aux salons

Le profil qu'on recherche

Expérience

- Expérience confirmée marketing/communication BtoB
- À l'aise avec des interlocuteurs grands groupes / ETI
- Capacité à comprendre les enjeux business

Mindset

- Vous aimez tester, apprendre, itérer
- Vous êtes orienté résultats, pas juste "com"
- Vous savez passer de la vision à l'exécution

Pourquoi nous rejoindre ?

- Un sujet ultra stratégique : l'IA de confiance
- Un poste avec un impact direct sur la croissance
- Une forte autonomie et un lien direct avec la direction
- Un environnement exigeant et stimulant
- Une forte autonomie

Outils & scaler

- Structurer et optimiser notre CRM (Sellsy)
- Mettre en place des outils marketing performants
- Exploiter les outils IA pour gagner en impact et en vitesse

Booster la visibilité

- Faire évoluer et mettre à jour le site web
- Développer une présence impactante sur LinkedIn
- Mettre en place des stratégies de lead generation BtoB
- Piloter notre participation à des événements / salons
- Positionner Numalis auprès de grands comptes

Compétences

- À l'aise avec les outils digitaux, CRM, automation
- Forte aisance avec la suite Office (power point notamment) et storytelling
- À l'aise avec les outils d'IA
- Appétence forte pour la tech / innovation
- Français et anglais courants

Ce qui fera la différence

Vous avez déjà travaillé sur :

- Des cycles de vente longs (BtoB complexe)
- Des cibles grands comptes
- Des environnements tech ou innovation

Et surtout, vous avez une vraie lecture business du marketing

alidoro*
C O N S E I L
RH & MANAGEMENT

Envoyez-nous votre CV et lettre de motivation par mail : pascale.courant@alidoro.fr