

Numevent est une start-up basée à Montpellier à Cap Omega (4ème incubateur mondial).

Nous avons conçu et lancé la première solution SaaS de gestion événementielle transversale. Nous disposons d'une application web et mobile sur IOS et Android. De nombreux clients nous font déjà confiance à la fois bancaires, institutionnels, agences...

Nous offrons aux entreprises, institutionnels, agences de communication une plateforme unique qui permet de créer et gérer des évènements et de les rendre interactifs, à chaque étape du cycle d'un événement.

Numevent est une start-up, le scope est donc riche et laisse une grande place à l'autonomie et la prise d'initiative.

Pour nous accompagner, nous recherchons un(e)

**RESPONSABLE COMMUNICATION/EVENEMENTIEL/
WEBMARKETING/INBOUND MARKETING**

Objectifs de l'entreprise Numevent :

- Développement du business
- Développement de l'inbound marketing
- Développement du trafic sur le site marchand

Objectifs du poste :

- Etre force de proposition et mettre en œuvre les axes stratégiques de la communication et du marketing de Numevent,
- Augmenter la notoriété de Numevent et de sa plateforme auprès des segments marchés,
- Développer les leviers d'acquisition et de fidélisation off line et on line, générer du trafic sur le site www.numevent.fr et améliorer le taux de conversion,
- Accompagner les clients dans l'utilisation de la solution Numevent et l'organisation de leur évènement digital,
- Se positionner en réel team partner tant vis-à-vis des clients qu'en interne.

- **Vos missions** seront les suivantes :

1/ Communication / Stratégie / Marketing / Webmarketing / Inbound:

Stratégie : Proposer et mettre en oeuvre les plans d'action communication, webmarketing et inbound sur la base de la stratégie globale de Numevent,

Communication :

- Faire vivre le plan de communication de Numevent,
- Optimiser les outils de communication existants (plaquette, flyers, tutoriels...),
- Rédiger les newsletters/e-mailings ciblés réguliers à destination de notre écosystème et segments marchés,

- Assurer une veille sectorielle,
- Proposer de nouveaux axes de communication.

Traffic, content, inbound marketing:

- Définir la ligne éditoriale et les personas (écosystème / marchés),
- Définir et piloter les actions de visibilité et d'attractivité (référencement naturel et payant, etc.),
- Gérer, structurer et actualiser les contenus web (actus, communiqués, descriptifs de cas clients, etc.),
- Analyser le trafic et le taux de conversion sur le site marchand,

Community manager :

- Gérer quotidiennement les réseaux sociaux (Facebook, LinkedIn, Twitter, etc.) : création et planification de posts, recherche de visuels, mise en place d'actions visant à recruter des followers, gestion de la communauté et des retours contacts,
- Veiller à la régularité, à la pertinence et à l'engagement du contenu.

2/ Organisation évènementielle digitale:

- Mettre en place la solution Numevent pour digitaliser l'évènement client,
- Conseiller les prospects et les clients dans le meilleur choix d'utilisation de la solution Numevent,
- Gérer l'interface digitale pour le client,
- Accompagner le client avant, pendant, après son évènement digital sur le back-office et le front-office,
- Etre présent lors des évènements du client.

3/ Divers :

- Répondre aux appels/emails entrants aux prospects, clients et utilisateurs de nos solutions (répondre aux premières demandes et résolutions de problèmes techniques, accompagnement et conseil...),
- Représenter le cas échéant Numevent auprès de clients, partenaires, etc.,

- **Votre profil :** Une première expérience dans les domaines d'intervention du poste est exigée. L'envie et la capacité à s'impliquer dans une aventure professionnelle et humaine seront un grand plus et feront la différence.

Conditions de rémunération en fonction du profil.

Le poste est à pourvoir au plus tard le 1^{er} mars 2018.

Merci de communiquer votre CV et vos envies sur : contact@numevent.fr