

LUMMENINSIDE RECHERCHE SON ASSOCIE(E) BUSINESS DEVELOPPEMENT

DESCRIPTION DU PROJET

Lumeninside, start-up grenobloise créée en septembre 2019 dans le domaine de l'éclairage entre en phase de commercialisation après son incubation par la SATT Linksium.

Sa vocation : Favoriser l'adoption de luminaires plus respectueux de l'environnement au sens large.

Ses valeurs : Encourager la créativité individuelle et collective et l'autonomie dans une ambiance énergisante.

Son ambition : Créer une nouvelle tendance dans le luminaire : le client devient le créateur de son éclairage personnalisé en fonction de son univers décoratif et émotionnel.

Sa gamme de luminaires associe les fonctions :

- éclairage (mode ON / nuit) standard d'un panneau LED.
- décoration (mode OFF / jour) réalisée par l'impression sur le panneau LED d'un visuel choisi par le client.

En fonction des usages et des clients, ses luminaires personnalisés permettent de :

- harmoniser le luminaire avec sa décoration et son cadre de vie.
- créer une ambiance visuelle et émotionnelle.
- favoriser le bien-être dans les espaces de travail ou d'accueil.

Les offres seront déclinées sur le marché de l'éclairage d'intérieur (indoor) pour les particuliers (appartement, maison) et celui des professionnels (bureaux, hôtels, restaurants, etc).

L'objectif est de développer l'activité sur le marché France dans un premier temps puis sur le marché européen pour les segments en forte croissance.

Le site e-commerce destiné aux particuliers est opérationnel depuis décembre 2019.

<https://lumeninside.fr/>

MISSIONS

Lumeninside recherche un(e) associé(e) business développement, Directeur(trice) marketing et commercial.

En tant qu'associé(e), vous participez à la définition de la stratégie de l'entreprise incluant les fondamentaux vision/valeurs, les choix de business model et l'élaboration du business plan.

En tant que Business Développeur, Directeur(trice) marketing et commercial, votre objectif principal est d'assurer la croissance du CA et vous avez en charge les missions suivantes :

- Participer aux différentes étapes du marketing stratégique pour les marchés B2C et B2B : Veille concurrentielle, segmentation, positionnement des offres sur les marchés et sélection des segments pertinents.
- Identifier les opportunités business pour le marché des professionnels en direct ou par l'intermédiaire de prescripteurs (architectes d'intérieur, agences, décorateurs).
- Identifier et développer les partenaires distributeurs pour le marché des particuliers.
- Elaborer une stratégie Marketing opérationnel multicanal et piloter son amélioration continue en fonction des retours clients et des performances commerciales pour les différents segments ciblés.

- Gérer l'optimisation et la visibilité du site internet : acquisition de trafic et de référencement.
- Encadrer un alternant marketing digital.
- Définir la forme et le contenu des supports d'aide à la vente (informations et publicités sur les lieux de vente, kit d'offres, plaquettes, fiches produit, catalogues etc.).
- Développer les ventes sur le site e-commerce et chez nos partenaires distributeurs (B2C).
- Conduire les négociations commerciales avec les clients grands comptes de l'entreprise (B2B).
- Définir les objectifs et les indicateurs de performance en accord avec la stratégie marketing et commerciale.
- A plus long terme, recruter et manager les équipes marketing et commerciale.

PROFIL RECHERCHE

Bac + 4/5 – Niveau Master / Ecole de commerce. Vous êtes créatif, agile et passionné par les produits décoratifs et tendance. Vous êtes attentif aux facteurs de personnalisation du produit.

Idéalement, vous avez une expérience dans la vente de produits d'éclairage et/ou de décoration intérieure.

Une expérience préalable en vente et négociation auprès de grands comptes, le développement de nouveaux marchés, est exigée. La connaissance des outils de marketing digital/vente en ligne est nécessaire.

Vous souhaitez évoluer dans l'environnement stimulant d'une start-up avec un projet dont vous partagez les valeurs et dans lequel votre contribution a un impact majeur sur les résultats de l'entreprise. Déplacements à prévoir en France.

REMUNERATION

Poste basé en région Grenobloise. Poste d'associé.

CONTACTS

Catherine.cayuella@linksium.fr