



GROWTH HACKER / RESPONSABLE DE L'ACQUISITION DE CLIENTS ACHETEURS

La société : Kyump est une startup innovante, ambitieuse et en forte croissance qui rend la vente ou l'achat de véhicules d'occasion plus agréable, plus sûr, et moins cher pour les particuliers. Avant Kyump, vendre ou acheter un véhicule d'occasion était souvent un processus long, laborieux et coûteux. Avec Kyump, tout cela est terminé : acheter ou vendre une voiture redevient un plaisir ! Kyump, c'est LA marketplace des voitures d'occasion, apportant plus de services qu'un concessionnaire pour un coût 6 fois inférieur.

Kyump est une start-up française parmi les plus prometteuses et bénéficie déjà d'une belle reconnaissance médiatique : [M6 Capital](#), [BFM Business](#), [Les Echos](#), [Le Monde](#), [Entreprendre](#), etc.

Kyump a réalisé à l'été 2017 une levée de fonds de 2.4 Millions d'euros auprès notamment de Breega Capital et de Kima Ventures (le fonds de Xavier Niel), pour accélérer son déploiement dans la France entière.

Vous rejoindrez une équipe dynamique de 30 personnes, en recherche permanente de l'excellence, travaillant énergiquement sur des objectifs communs.

Le principe de Kyump : Chaque voiture à vendre sur notre site est inspectée par un inspecteur-mécanicien expérimenté de chez Kyump, ce qui permet de nous assurer de sa qualité. Nous mettons ensuite la voiture en vente, exclusivement en ligne, ce qui nous permet d'avoir une commission beaucoup plus faible que les acteurs traditionnels. Enfin, quand un acheteur est intéressé, nous nous occupons de la vente, sans que le vendeur n'ait rien à faire : nous fournissons même une garantie mécanique gratuitement !

Les missions :

Vous serez LE/LA responsable des ventes chez Kyump, via l'acquisition d'acheteurs potentiels! Vous aurez pour objectif de maximiser la probabilité de vente d'une voiture entrée sur Kyump. Vos actions joueront un rôle central dans la croissance de Kyump.

Vous travaillerez en totale autonomie et avec une grande liberté d'action – après une bonne intégration chez Kyump, pas d'inquiétude ! Vos principales missions seront :

- Tester de nombreux growth hacks pour augmenter le taux de vente des voitures de notre plateforme
- Développer et optimiser l'acquisition de leads acheteurs
 - Utiliser les leviers qui vous semblent les plus pertinents : SEA, paid social, emailing, partenariats, offline, etc
 - Construire les outils de suivi
 - Analyser et améliorer les performances de chaque canal, avec une approche ROIste
- Automatiser avec l'équipe technique les hacks qui auront démontré leur pertinence
- Collaborer selon vos besoins avec le CEO, le CTO, le responsable commercial, les data scientists et le reste de l'équipe marketing.

Profil :

Vous êtes très volontaire ; avec vous les choses avancent à 100km/h et ne stagnent jamais.

Vous avez la volonté d'apprendre et de progresser aussi vite que Kyump grandira. Vous avez de l'ambition.

Vous avez un très fort sens analytique, une grande créativité et une approche ROIste éprouvée.

Vous êtes autonome et savez entraîner les autres dans l'implémentation de vos hacks.

Vous aimez les responsabilités et souhaitez jouer un rôle clé dans le succès de Kyump.

Vous êtes passé(e) par une école d'ingénieur ou de commerce de premier rang et avez plus de 3 ans d'expérience professionnelle réussie en tant que Growth Hacker dans des entreprises réputées pour leur acquisition.

Vous avez travaillé avec des personnes qui fourniront avec ardeur de solides références sur votre excellence.

Contrat et rémunération : CDI, basé à Paris centre (Grands Boulevards). Package attractif, selon profil. Début ASAP

Contact : Si l'aventure vous tente, écrivez-nous à recrutement@kyump.com, en joignant votre CV / profil LinkedIn et en suggérant 3 hacks pour améliorer notre taux de vente, que vous développerez ensuite en entretien.