



LIVRE BLANC

DES MÉTIERS EN STARTUPS

BY LA FRENCH TECH AIX-MARSEILLE



Pascal LORNE

Président de la French Tech
Aix-Marseille



La French Tech Aix-Marseille est l'association qui fédère les startups, accompagnateurs, formateurs, investisseurs et community builders de l'écosystème de notre territoire. Notre objectif est d'aider à la création et à la transformation de ces startups en scale-up, des entreprises à fort potentiel de croissance à l'international, créatrices de valeur et surtout, d'emplois.

Dans cette phase de développement rapide, ces jeunes entreprises innovantes doivent relever de nombreux défis, parmi ceux-ci, la question des talents occupe une place importante, notamment à cause du manque de profils qualifiés dans la tech.

L'emploi dans la tech est une question centrale à double titre : pour les entreprises, c'est une condition sine qua non de la croissance, pour les territoires, c'est un gisement potentiel de travail qui résiste bien à la crise actuelle.

Au-delà des tensions sur certains métiers très particuliers, nous pensons que d'autres éléments expliquent la difficulté pour les startups à recruter. L'un d'eux, qui pourrait sembler anecdotique, c'est le jargon. L'univers des startups peut ressembler, de l'extérieur, à une jungle étrange dont l'accès est réservé à quelques initiés, munis de mots de passe tels que VC, Growth Hacking, Bootstrap Ce vocabulaire importé de la silicon valley, on le retrouve jusque dans les intitulés de postes. Certains candidats préféreront passer leur chemin.

D'autres difficultés peuvent venir de certains préjugés, à commencer par celui d'une culture professionnelle informelle qui serait en rupture avec le monde du travail traditionnel. Une des images la plus éculée sur la startup est celle d'une bande de jeunes en baskets qui conçoivent des gadgets depuis le garage de leurs parents. Cette caricature tient beaucoup de potentiels candidats à distance. La réalité est plus nuancée. Certaines startups d'Aix-Marseille sont vieilles de plus d'une décennie, possèdent des antennes sur trois continents et emploient plusieurs dizaines de personnes avec un fonctionnement pas si différent de PME traditionnelles.

Quant aux salaires, même les startups de taille modeste peuvent proposer des rémunérations intéressantes. De récentes réglementations, comme la loi de finance 2020 qui permet d'appliquer une décote sur les actions salariés au moment de leur revente, ouvrent la voie à des rémunérations intéressantes en cas de succès de l'entreprise.

Enfin, ces petites structures présentent aussi de nombreux avantages pour ceux que la routine et la monotonie font fuir. À ce titre, bon nombre des salariés interviewés dans ce livre ne sont présentés que sous l'une de leurs nombreuses "casquettes". En startup, les effectifs parfois minimalistes impliquent une plus grande polyvalence des salariés : un développeur peut très bien se retrouver chargé de la relation client, tandis qu'un chargé de communication aura son mot à dire sur la conception de produit.

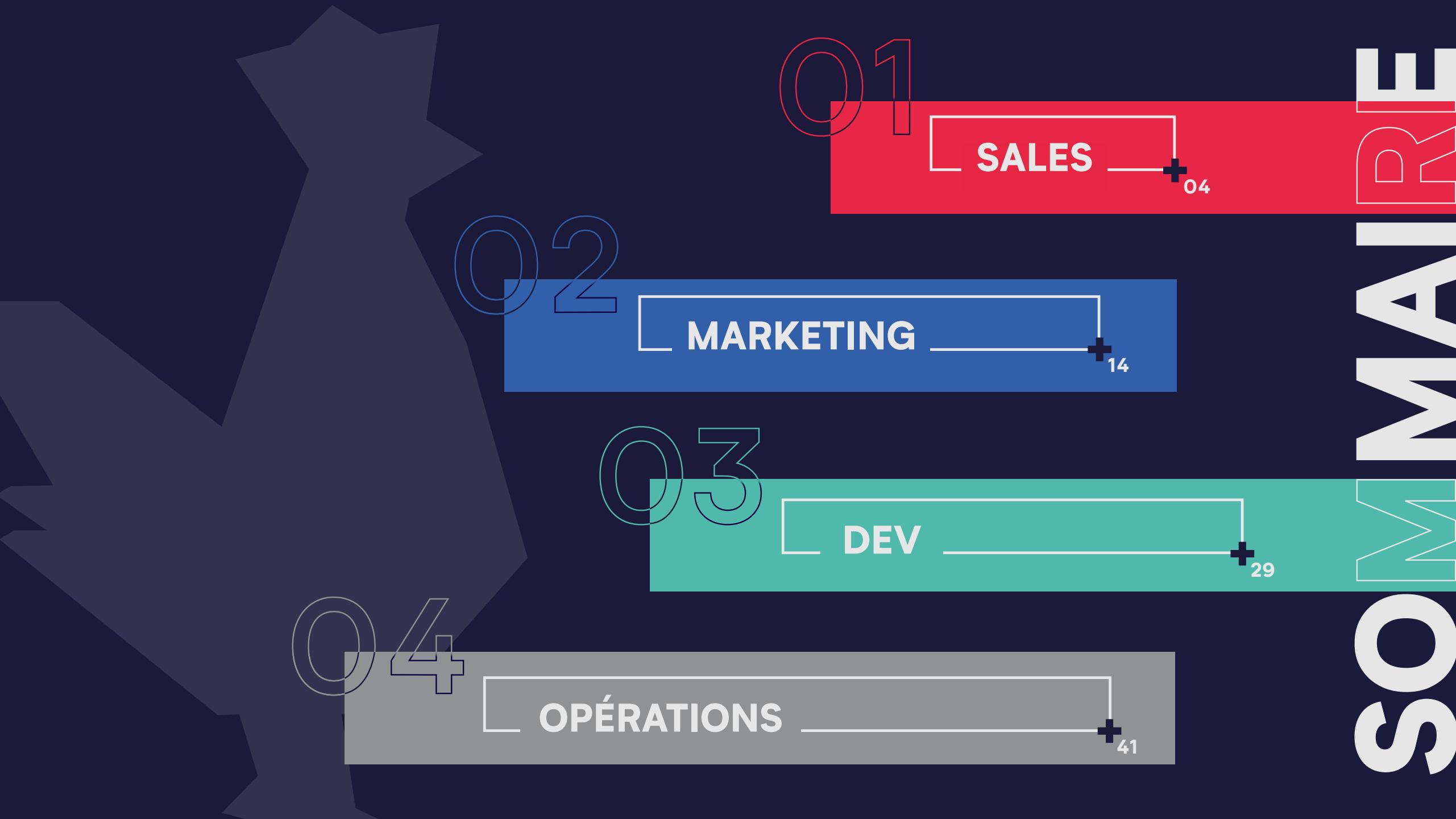
De façon générale, les startups adoptent aussi une organisation plus souple, plus horizontale, dans un environnement innovant qui évolue vite et offre donc souvent des perspectives d'évolution plus rapides que dans "l'économie traditionnelle". Autant d'avantages dont il serait dommage de se priver pour des a priori ou par méconnaissance d'un jargon.

Nous vous proposons ce guide en partenariat avec Ignition Program pour y voir plus clair. Nous avons sélectionné 30 métiers parmi les plus courants en startups, avec des témoignages de nos adhérents, que je tiens à remercier pour leur coopération.

Cette sélection n'est pas exhaustive, il existe autant de professions différentes qu'il y a de startups en fonction de leur secteur d'activité. Mais nous sommes convaincus que ce guide peut apporter sa pierre à l'édifice du développement des startups d'Aix-Marseille, et de l'emploi sur notre territoire.

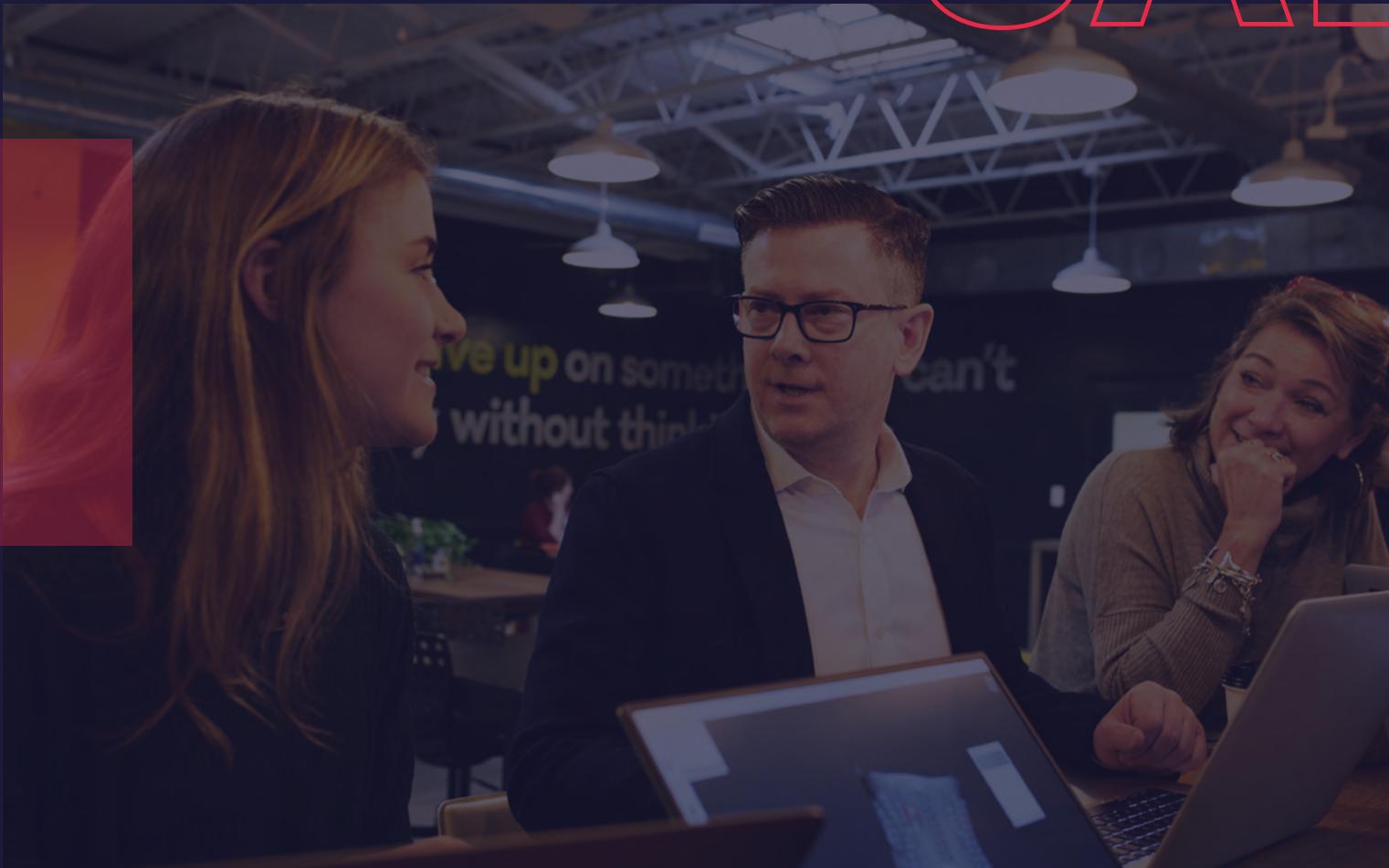
Rejoignez nos startups, elles ont besoin de vous pour grandir !

ÉDITO

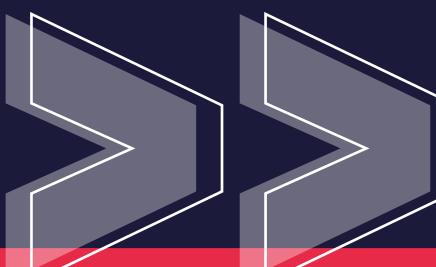


Fiches métiers

SALES



04



JOB MAPPING

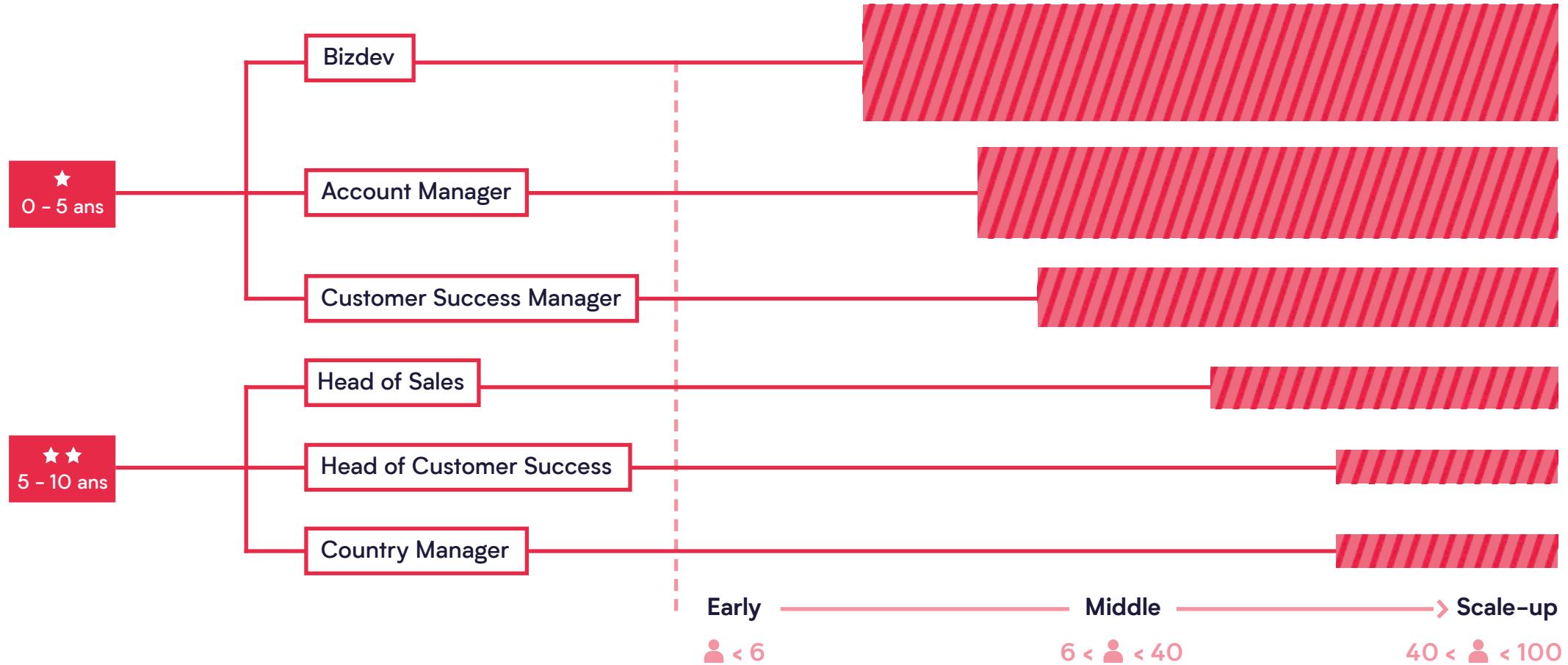
Qu'est ce que c'est ?

Ce job mapping représente le moment de croissance où il est conseillé de voir arriver certains postes, ainsi que leur niveau moyen de seniorité. Ces recrutements peuvent bien évidemment arriver plus tôt / tard, avec des profils plus ou moins expérimentés, en fonction des besoins et ressources de la startup. La largeur de la jauge représente le volume d'opportunités qu'il y a en moyenne sur le marché pour ce poste précis ; sa longueur indique les types de startup (par taille) dans lesquelles on retrouve ces postes.

NOMENCLATURE



JOB MAPPING



BUSINESS DEVELOPER

Au cœur de la croissance de la startup, ton rôle est de **développer les ventes**. Tu **identifies**, tu **pitches** et **onboardes** de nouveaux partenaires intéressants. Tu **développes** aussi les outils nécessaires pour les convaincre. Tu n'hésites jamais à décrocher ton téléphone ou à courir sur le **terrain** pour générer des **leads et partenariats**, dans le but de générer un maximum de **CA**.

Tu es en charge de **l'acquisition des clients**, et de l'entretien des bonnes **relations / optimisation** des ventes futures avec eux. Tu sais répondre à leurs interrogations en termes de faisabilité et de rentabilité, argumenter l'offre et **leader la discussion** pour rassurer sur la pertinence de ton produit / service. De pair avec les commerciaux, tu contribues à l'élaboration des parties techniques de la **proposition commerciale**.

Tu es à l'aise lors de salons professionnels et conférences sur ton corps de métier, tu sais répondre aux appels entrants et **démarcher** des nouveaux prospects.

TAILLE DE STARTUP
Early • Middle • Scale-up

PACKAGE MOYEN À AIX-MARSEILLE
Early Stage • de 30 à 40K
Scale-up • de 40 à 50K

Pierre Massé



Business Developer chez
SELL&SIGN

Quelles sont les qualités requises pour ce métier ?

La détermination. Il faut avoir envie de travailler pour conquérir de nouveaux clients. Pour cela, croire en son produit est un véritable avantage. Le business developer doit aussi impérativement être capable d'écouter son marché, ses clients, et de comprendre l'écosystème dans lequel ces derniers évoluent, pour cibler au mieux leurs besoins et leur proposer une offre sur-mesure.

Ça change quoi de bosser en startup ?

Je travaille dans une société à taille humaine, avec une vingtaine de personnes. L'avantage est que les décisions sont prises relativement rapidement et que nous avons tous la même ambition : faire de cette start-up marseillaise une référence à l'international.

Qu'est ce que tu préfères dans ton métier ?

La diversité. J'ai l'occasion de rencontrer une multitude d'acteurs provenant de tous les secteurs, car je propose un produit qui répond à un besoin très large, à savoir la signature électronique de documents.

C'est un gain de temps, d'argent et c'est un beau pas en avant pour la planète puisque cela permet d'éradiquer le papier dans les entreprises.

SELL&SIGN en deux mots ?

Valeur ajoutée. Nous proposons une solution de signature électronique intelligente conçue autour de la data. SELL&SIGN supprime les tâches inutiles et chronophages dans la gestion contractuelle et redonne de la valeur ajoutée à nos actions métiers. Rapide et facile à mettre en œuvre, SELL&SIGN permet de faire signer tout document à distance mais également en face-à-face (Offline ou Online).

ACCOUNT MANAGER +

Tu interviens dès que le prospect a été closé et est devenu client, tu prends en charge son "compte". Tu gères donc tes différents clients avec amour et éventuellement le **suivi de la prestation** chez eux en mode **gestion de projet** (tu t'impliques dans la construction d'un partenariat de longue durée avec tes clients). Tu cherches ce qu'il y a de mieux pour eux et ta startup. Tu participes à **l'amélioration des produits** en demandant des **feedbacks** perpétuels, tu **analyses le besoin des clients**, identifies les nouvelles **perspectives** et formules une proposition en ce sens, tu es **garant·e de la satisfaction de tes clients** et tu fais donc augmenter la part de réachat dans ton portefeuille existant. Tu as pour mission de suivre de près l'évolution du marché ainsi que les nouvelles technologies en rapport avec ta startup et celle de tes clients.

TAILLE DE STARTUP
Early • Middle • Scale-up

PACKAGE MOYEN À AIX-MARSEILLE
Early Stage • de 30 à 40K
Scale-up • de 45 à 50K

Leslie Wallace



Account Manager chez
SMSMODE *



Quelles sont les évolutions possibles ?

Un Account Manager peut évoluer en Key Account Manager. Il se chargera des clients les plus importants, et aura une place très stratégique car il faut satisfaire leurs besoins actuels mais aussi savoir évoluer en synergie avec leur développement. Il peut aussi se consacrer 100% à la vente et devenir business developer au sein de sa société, ce qui fait sens car il connaît parfaitement les attentes des clients.

Qu'est ce que tu préfères dans ton métier ?

Répondre sans cesse à de nouvelles problématiques. Nous sommes toujours confrontés à de nouvelles attentes de nos clients qui nécessitent de s'adapter. L'Account Manager ne reste pas derrière son bureau. Parce qu'il est celui qui est le plus en contact avec la clientèle, il diffuse l'information aux autres parties de l'entreprise pour avancer vite sur des projets.

Ça change quoi de bosser en startup ?

La proximité entre les pôles, qui constitue notre force. Les échanges fusent, les projets avancent rapidement et le terme d'agilité est tout à fait identifiable au quotidien. Les prises de décisions sont partagées, on est au courant de tout et on vit vraiment l'évolution de la société. C'est plaisant car les réussites sont vécues par tout le monde, les échecs aussi, ça fait partie du jeu.

Smsmode en deux mots ?

Ambition et humanité. Nous sommes sur beaucoup de projets et depuis mon arrivée il y a seulement 2 ans, j'ai l'impression que la boîte a vécu mille vies, antenne au Canada, à Paris, à Barcelone, lancement d'une dizaine de nouveaux produits, recrutements...

CUSTOMER SUCCESS MANAGER



Anna Morgun Bregier



Customer Success Manager chez
UNISTELLAR



Tu as à la fois des **compétences techniques** puisque tu maîtrises l'outil que ta boîte développe auprès des clients mais aussi des **compétences de sales** vu que tu es en permanence en contact avec tes clients ! À l'écoute, pédagogue et empathique, tu sais créer du lien avec les utilisateurs mais aussi avec toutes les équipes en interne, à qui tu remontes les bugs que rencontrent tes clients ! C'est un job où le **multi-tasking** est très fort, il faut être capable de jongler entre différents canaux de communication (chats, emails, téléphone, ...) et de s'organiser. Tes objectifs sont de **réduire le nombre d'incidents et d'améliorer l'utilisation** de tes clients sur la plateforme.

TAILLE DE STARTUP

Middle • Scale-up

PACKAGE MOYEN À AIX-MARSEILLE

Middle • de 30 à 40K
Scale-up • de 40 à 45K

Quelles sont les qualités requises pour ce métier ?

Un excellent relationnel, saupoudré d'une bonne dose de patience voire de sang-froid. Il faut être autonome et ultra organisé, avoir une solide expérience clients et une bonne compréhension de la gestion de projets.

Sans oublier d'être ouvert à l'international, car l'anglais bilingue est requis dans la majorité des cas.

Ça change quoi de bosser en startup ?

J'aime la liberté que nous avons au quotidien, que ce soit au niveau de l'organisation de nos journées ou de la communication avec notre hiérarchie, plus horizontale. L'ambiance est détendue et amicale. Tous les lundis, nous partageons un déjeuner ensemble pour nous retrouver ou échanger sur la nouvelle mission de la NASA. Les journées passent très vite, et les individus qui n'ont besoin que de peu de cadre vont s'éclater.

Quelles sont les évolutions possibles ?

Chez les anglophones, on évolue vers des postes comme Director Of Customer Success, VP Customer Success, VP Customer Experience. À noter qu'aux États-Unis, les diplômes sont "souhaités" et non "requis", l'expérience et la culture du résultat prime. En France, cette filière d'évolution est inconnue pour le moment, il faudrait voir à long terme.

Unistellar en deux mots ?

Unistellar est une startup française implantée à Marseille et San Francisco. Fondée par 2 anciens thésards du prix Nobel de Physique 2018, elle est spécialiste des coups d'éclat depuis sa création : elle a fourni en 2019 des données nécessaires à la NASA pour sa future mission LUCY, avant de finalement livrer le télescope de leur rêve à des milliers de clients en 2020. Sa mission : transformer l'astronomie en une aventure populaire où tout le monde peut participer, novice, expert, amateur ou professionnel, de la simple observation esthétique des étoiles jusqu'à la recherche scientifique.

HEAD OF SALES



La startup compte déjà plusieurs business developers : tu viens les chouchouter, les **manager**, leur donner **les clés et les outils pour réussir**, les **objectifs** à atteindre !

Tu es capable de construire une road-to-market, d'**optimiser l'efficacité commerciale**, de développer la **stratégie** & de former ton équipe aux meilleures techniques de vente !

TAILLE DE STARTUP
Early • Middle • Scale-up

PACKAGE MOYEN À AIX-MARSEILLE
Early Stage • de 40 à 50K
Scale-up • de 50 à 70K

Benoit Paillette



Head of Sales chez
ENOGLIA



Quelles sont les qualités requises pour ce métier ?

Les qualités commerciales sont vitales pour clôturer des affaires mais la capacité à transmettre un esprit de gagnant et de la motivation à ses équipes est d'autant plus importante. Il faut être persévérant et capable de remettre en question ses idées car les besoins clients et la concurrence évoluent de plus en plus vite !

Ça change quoi de bosser en startup ?

Le fait de travailler en startup implique beaucoup moins de cloisonnement entre les services. Le mode d'interaction est moins formel (réunion autour d'un café ou du baby foot) mais les enjeux de performance et de réussite sont encore plus forts car la solidité financière de ce type de société n'est pas la même que celle d'un grand groupe.

Quelles sont les évolutions possibles ?

Un Head of Sales est avant tout un manager qui a des qualités de vente mais aussi des notions établies de stratégie d'entreprise, de finance ou de contrôle de gestion.

J'ai déjà vu dans mon entourage des Head of Sales faire la passerelle avec les achats, le contrôle de gestion ou s'élever sur des postes de dirigeants.

Enogia en deux mots ?

Enogia réduit les pertes de chaleur en proposant des mini-centrales de production d'électricité à partir des rejets d'eau chaude ou de gaz chaud. Nous pouvons installer nos unités sur des process industriels, des centrales biomasse ou des moteurs de cogénération, toutes ces installations ayant en commun des quantités conséquentes de chaleurs perdues que nous utilisons pour produire de l'électricité propre.

COUNTRY OPENER

Le VIE (Volontariat International en Entreprise) à domicile. Tu es un.e **business developer**, et tu **maîtrises parfaitement une langue étrangère**, idéalement également les **références culturelles**. Tu vas développer et **implanter une activité existante dans un nouveau pays**, soit depuis la France, soit directement depuis le marché-cible en ouvrant un nouveau bureau. Tu es capable soit de travailler seul et de **générer des résultats rapidement**, soit de t'entourer de personnes-clés, de te **tisser un réseau facilement**, et de générer du chiffre d'affaires en **structurant une équipe**. Généralement, les startups envoient des collaborateurs ouvrir ces marchés et recrutent **peu de nouveaux profils** pour ce poste.

TAILLE DE STARTUP

Middle • Scale-up

PACKAGE MOYEN À AIX-MARSEILLE

Middle • de 35 à 45K
Scale-up • de 45 à 50K

Aurélie Gallo



Country Opener chez
TELQUA

Quelles sont les qualités requises pour ce métier ?

Conquérir un marché étranger requiert de la patience, de la persévérance et de l'organisation; il y a tout à faire, définir la stratégie à adopter, tisser son réseau, se déplacer souvent pour rencontrer des prospects, ou sur des salons. J'ajouterais l'ouverture d'esprit pour s'adapter à des cultures des affaires différentes. Enfin, la maîtrise de l'anglais et d'une seconde langue étrangère est un prérequis indispensable.

Quelles sont les évolutions possibles ?

L'évolution est rythmée par la croissance de la startup sur les marchés étrangers. Dans mon cas, la prochaine étape va être de recruter de nouveaux collaborateurs en Espagne et de les manager. À terme, le country manager peut prendre la tête du service export.

Qu'est ce que tu préfères dans ton métier ?

J'adore parler des langues étrangères et découvrir de nouvelles cultures. Dans mon métier, je peux cultiver cette passion tous les jours. Le contact avec le client et l'aspect commercial me plaisent également beaucoup, j'aime présenter notre solution à des acheteurs potentiels et partir à la "quête" de la première vente. J'aime également la polyvalence, le fait de travailler dans une startup nous permet de toucher à tout.

Telaqua en deux mots ?

Des solutions connectées permettant de surveiller et piloter les systèmes d'irrigation agricole en continu et à distance. Un système d'alertes permet d'informer l'agriculteur en temps réel en cas d'anomalie.

HEAD OF CUSTOMER SUCCESS

Tu as comme mission principale d'assurer la **satisfaction** et la **fidélisation client**. Tu as un **excellent relationnel** et tu mets le customer care au centre de tes préoccupations. Tu sais élaborer les **process de suivi client** qui permettront de leur répondre au mieux et dans les plus brefs délais. Tu fixes des **objectifs** auprès de ton équipe de customer success managers afin d'obtenir des **résultats qualitatifs et quantitatifs** de satisfaction. Tu es dans une **position d'amélioration continue**, et tu es force de proposition sur l'amélioration des process de toute l'entreprise selon les remontées client. Tu maintiens la **bonne humeur** au sein de ta team.

TAILLE DE STARTUP
Middle • Scale-up

PACKAGE MOYEN À AIX-MARSEILLE
Middle • de 30 à 45K
Scale-up • de 45 à 65K

Head of Customer Success chez
Ta startup



Quelles sont les qualités requises pour ce métier ?

Quelles sont les évolutions possibles ?

Nous attendons ton témoignage

Qu'est ce que tu as dans ton métier ?

Ta startup en deux mots ?

ignition program

Ignition Program, créé en 2014, a été le premier programme de recrutement et d'accélération de hauts potentiels entrepreneuriaux en startup.

Au delà du recrutement, nous sommes aujourd'hui en mesure de proposer tous les services RH dont nos clients (entreprises, candidats) ont besoin, principalement du recrutement, de la formation (management, communication, data, sales, webmarketing, RH) et conseil RH (organigrammes, séminaires, valeurs, grille de paie, etc...).

Voici ce en quoi nous croyons :

L'avenir

- » Nous pensons que le monde de demain peut être mieux que celui d'hier.
- » Nous sommes passionnés par l'exploration de ses possibles et nous souhaitons travailler avec ceux qui le construisent (humains et organisations) pour réussir à le faire exister.

Le monde du travail & des organisations

- » Nous considérons que le monde professionnel est un monde de changement, et de fait, celui où les individus évoluent le plus.
- » Nous pensons que la clef pour l'avenir des organisations est d'être composé des bons tempéraments, en compétence d'agir, avec la possibilité de le faire (savoir être, savoir faire, cadre d'action).

L'épanouissement

- » Il n'y a pas de chemin unique ni de match parfait pour l'épanouissement, il est avant tout question de sens, de perspectives, de cheminement, d'aventures & d'apprentissages. Chacun est libre de choisir et vivre ceux qu'il désire
- » L'enjeux des organisations est de créer ce cadre permettant de révéler leurs potentiels afin de créer le plus de valeur possible dans l'atteinte de leur mission.

Fonctionnement d'entreprise

- » Notre enjeu n'est pas d'incarner "à nous seuls Ignition Program" le monde de demain mais de lui permettre d'exister partout. Pour cela nous nous tournons vers l'extérieur.
- » Notre fierté n'est pas ce que l'on arrive à faire, mais ce que nous aidons les autres à construire.

Quelques chiffres :

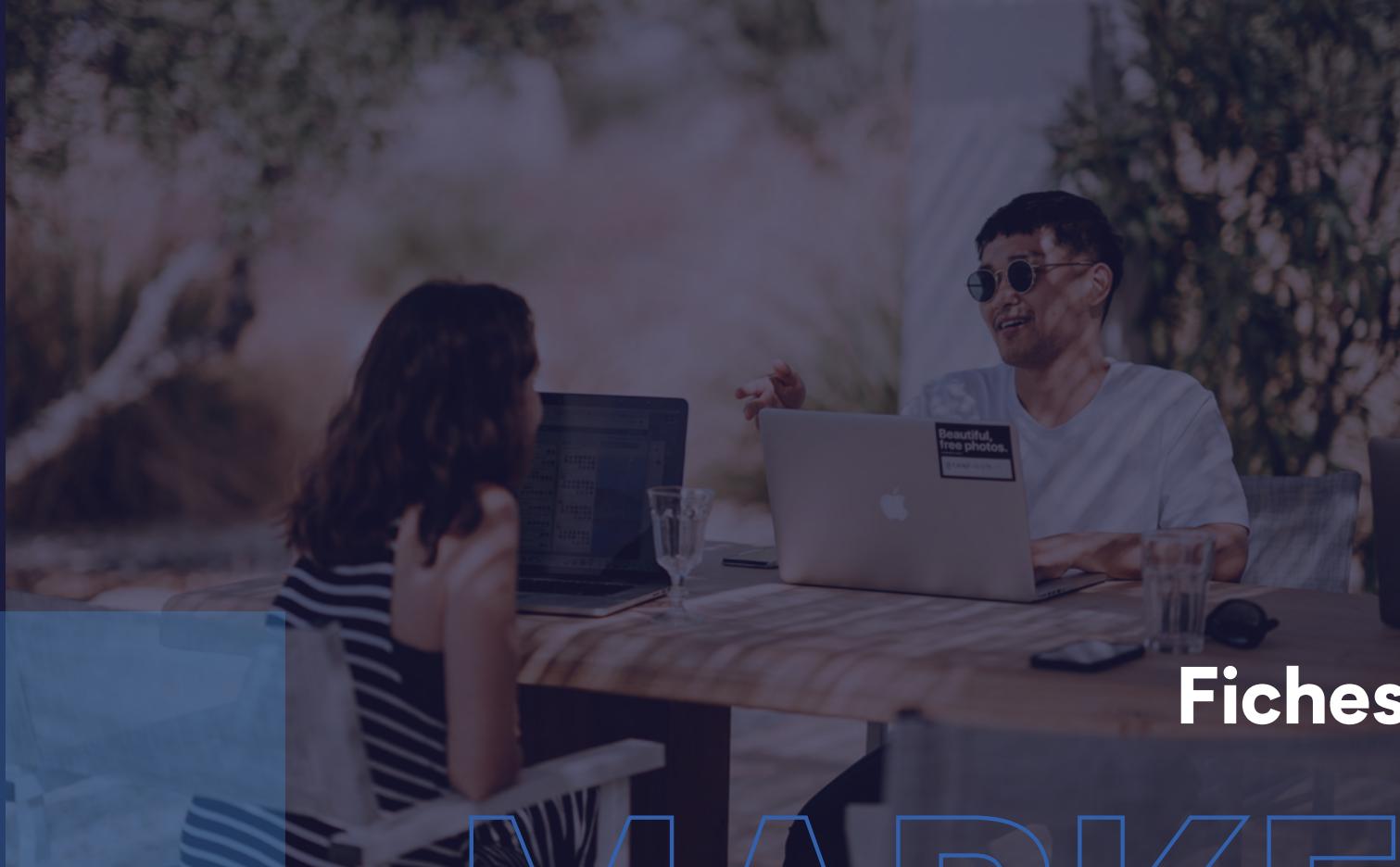
Nous sommes une **cinquantaine**, à Paris, Lisbonne, Biarritz, Lille... Plus de **1500 startups** font partie du programme, plus de **3000 candidats** postulent chaque mois pour que nous en retenions **le top 5%** et à ce jour, notre communauté compte plus de **1000 candidats** placés dans les plus belles startups françaises. Nous avons formé plus de **500 personnes** dans une centaine de boîtes au cours de la dernière année.



Nous avons créé plusieurs outils à disposition de nos candidats et clients pour les aiguiller : notamment un simulateur de salaire, un audit et benchmark gratuit des pratiques RH, des Livres Blancs (à retrouver sur notre site ignition-program.com). Une première version de celui-ci est sorti en 2018 et nous sommes très fiers de vous proposer cette deuxième édition en collaboration avec la French Tech Aix-Marseille.

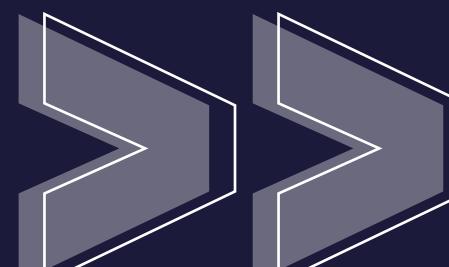
Bonne lecture !

À retrouver sur notre site ignition-program.com



Fiches métiers

MARKETING



JOB MAPPING

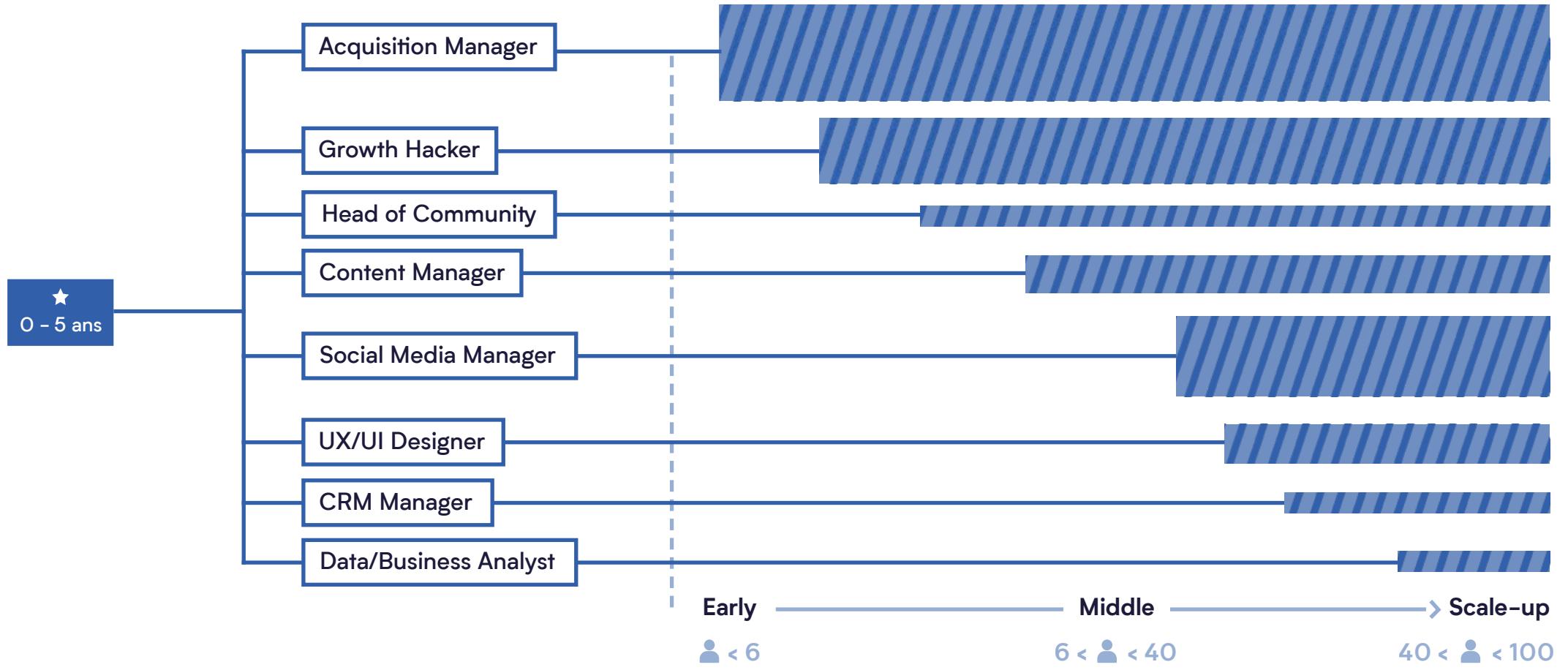
Qu'est ce que c'est ?

Ce job mapping représente le moment de croissance où il est conseillé de voir arriver certains postes, ainsi que leur niveau moyen de seniorité. Ces recrutements peuvent bien évidemment arriver plus tôt / tard, avec des profils plus ou moins expérimentés, en fonction des besoins et ressources de la startup. La largeur de la jauge représente le volume d'opportunités qu'il y a en moyenne sur le marché pour ce poste précis ; sa longueur indique les types de startup (par taille) dans lesquelles on retrouve ces postes.

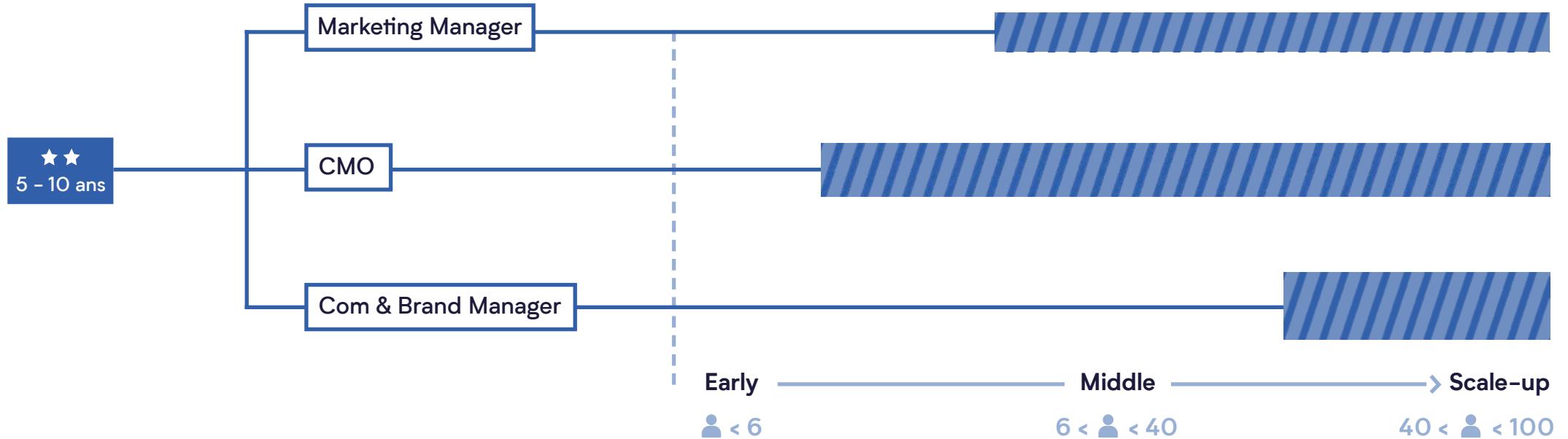
NOMENCLATURE



JOB MAPPING



JOB MAPPING



ACQUISITION MANAGER +

Ton but est d'**optimiser** les leviers d'acquisition de traffic sur des sites web afin d'**attirer du traffic** qualifié et de maximiser les ventes ou de recruter de nouveaux prospects. Tu dois maîtriser tous les **leviers du webmarketing** comme le référencement payant, naturel, e-mailing, affiliation, display, SMO, etc. Tu dois **mesurer l'audience** de ton site avec des indicateurs tels que le nombre de visiteurs uniques, la durée des visites, les pages vues, le nombre de clics, etc. Tu es **en charge d'un budget** dédié aux campagnes online et tu veilles tous les jours à l'optimiser.

TAILLE DE STARTUP
Early • Middle • Scale-up

PACKAGE MOYEN À AIX-MARSEILLE
Early Stage • de 30 à 45K
Scale-up • de 45 à 50K

Morgan Benoit



Acquisition Manager chez
MAILINBLACK *

Quelles sont les évolutions possibles ?

Au sein d'une même entreprise, un acquisition manager peut évoluer en directeur du Marketing. Il peut également accumuler de l'expérience avant de créer sa propre boîte de conseil aux entreprises.

Ça change quoi de bosser en startup ?

Travailler en startup demande plus d'agilité dans sa méthode de travail que dans une entreprise traditionnelle. L'ambiance, le relationnel et la communication entre les équipes est plus qualitative. Comme on parle généralement de petite structure, chaque salarié possède un rôle clé dans l'évolution de l'entreprise. On sent vraiment que la contribution de chacun fait la différence.

Qu'est ce que tu préfères dans ton métier ?

Le challenge au quotidien : réfléchir sans cesse à des plans d'action innovants pour être déclencheur de croissance en se basant sur des données et des tendances marché.

Je suis également adepte du travail d'équipe, j'aime le fait de collaborer au quotidien avec les équipes produit, commerciales, techniques, customer success ...

Mailinblack en deux mots ?

La cybersécurité à 360° et accessible à tous avec des produits innovants.

Le cadre de travail au top avec des équipes dynamiques.

Le challenge et l'implication au quotidien pour atteindre des objectifs ambitieux.

GROWTH HACKER

Expert·e en acquisition, tu sais identifier les bons canaux pour attirer du traffic qualifié (leads clients, candidats, abonnés, etc.) sur le site de ta startup en vue de générer du business. Tu maîtrises un ou idéalement plusieurs canaux / outils d'acquisition et de conversion (SEO, Adwords, social ads, content marketing, viral marketing, CMS, etc.), que tu testes et optimises en fonction de leur performance. Tu sais généralement coder et mettre en pratique des méthodes non conventionnelles d'acquisition rapide avec un budget très limité (data crawling, web scraping, ...). Tu trouves des failles sur le web pour créer de nouveaux leviers de développement. Chaque décision, tactique ou stratégique, est motivée par un seul but : La croissance ! Quelques metrics à suivre : l'évolution du coût d'acquisition (CPA), le taux de conversion, le taux de rétention, le volume d'utilisateurs, le taux de rebond, etc. versus le budget engagé bien sûr !

TAILLE DE STARTUP
Early • Middle • Scale-up

PACKAGE MOYEN À AIX-MARSEILLE
Early Stage • de 30 à 45K
Scale-up • de 45 à 50K

Bertrand Connin



Growth Hacker chez
TRANSPARE *

Quelles sont les qualités requises pour ce métier ?

Il faut avoir une vision globale de sa stratégie marketing. De bonnes compétences sur le digital et la communication sont aussi nécessaires. Enfin, growth hacker c'est avant tout un état d'esprit: chercher à automatiser le plus de tâches possibles pour se concentrer sur les activités à forte valeur ajoutée. Le Growth Hacker est là pour simplifier et accélérer la quête de notoriété de l'entreprise et son process de vente.

Quelles sont les évolutions possibles ?

Le Growth hacker est polyvalent, et c'est sa force. Dans les faits, je suis déjà le responsable marketing de Transpare. Ma principale évolution possible, c'est grandir avec l'entreprise. C'est une des motivations à travailler en startup : l'envie de voir une entreprise naissante devenir leader de son secteur.

Qu'est ce que tu préfères dans ton métier ?

L'esprit de compétition présent au quotidien. Chaque jour, je me challenge pour être meilleur que la veille. J'ai des objectifs hebdomadaires auxquels je me réfère pour déterminer mes priorités et mes moyens d'action. Mon objectif principal c'est l'acquisition : faire en sorte que chaque jour de nouveaux utilisateurs s'inscrivent sur Transpare.

Transpare en deux mots ?

Plateforme numérique de mise en relation entre importateurs/exportateurs et transporteurs/transataires.

C'est le Booking.com du transport de marchandises.

MARKETING MANAGER +

Beaucoup de chiffres et de création (univers graphique). Tu participes au **développement stratégique**. Tu manages une équipe et tu secondes le CMO. Tu dois savoir **où vendre** ton produit (canaux digitaux ou offline), **comment le vendre** ; dimension de communication importante, à quel prix (analyses, concurrence), **et à qui le vendre** (segmentation de la clientèle, cible et personae). Tu sais **manager et motiver tes équipes** pour gagner des parts de marché, améliorer le CA sur un lancement de produit par rapport à un concurrent, et assurer la **maximisation du ROI** par rapport au budget investi.

TAILLE DE STARTUP
Middle • Scale-up

PACKAGE MOYEN À AIX-MARSEILLE
Middle • de 30 à 42K
Scale-up • de 45 à 50K

Clarence Amat



Marketing manager chez
eMANA

Quelles sont les évolutions possibles ?

Devenir responsable d'une équipe ou accéder à un poste de directrice marketing.

Ça change quoi de bosser en startup ?

Bosser en startup, c'est plus de liberté et plus de flexibilité dans la façon de travailler. L'environnement de travail est très dynamique et il y a un fort esprit de collaboration. On travaille généralement en petite équipe et chaque personne contribue directement au développement du projet et évolue avec l'entreprise. Travailler dans une startup exige autonomie et polyvalence. Il faut aussi savoir être patient car les résultats mettent parfois du temps à apparaître et le succès n'est pas toujours garanti alors il faut persévirer !

Qu'est ce que tu préfères dans ton métier ?

Ce que je préfère dans mon métier, c'est surtout l'aspect créatif, que ce soit dans la création de supports de communication ou dans la mise en place d'une stratégie marketing.

eMana en deux mots ?

eMana est une messagerie intelligente et collaborative qui classe et range automatiquement tous les e-mails et documents joints dans une armoire.

CRM MANAGER



Les questions que tu te poses : [comment mieux m'adresser à ce client](#), via quel canal, et à quel prix ? Comment fidéliser nos meilleurs clients ? Tu connais les différents types de [segmentation](#) (comportementale — RFM, RFD, RFE..., géographique, démographique). Tu [adaptes ton offre](#) (mix marketing), ta [communication](#) (emailings différenciés, campagnes de retargeting, newsletters, etc.), la fréquence de contact et la go-to-market à chacun de ces segments. Tu utilises divers outils et bases de données pour [capturer les informations-clés](#) te permettant d'affiner tes segments. Les critères pour repérer un·e très bon·ne CRM : le [ROI](#) de ses actions par segment et la fidélisation des clients les plus rentables.

TAILLE DE STARTUP
Scale-up

PACKAGE MOYEN À AIX-MARSEILLE
Scale-up • de 45 à 50K

Florian Costa



CRM manager chez
TRAVAUX.COM



Quelles sont les qualités requises pour ce métier ?

Être à l'écoute des besoins clients, en s'appuyant sur différents outils (entretiens directs avec eux, avec les ventes et service clients, études, analyse de données de comportements...). Ceci associé à un bon sens de l'analyse pour en déduire des plans d'action pertinents par segments. En tant que manager, il faut bien sûr des qualités d'encadrement pour faire progresser les équipes dans leur expertise. Enfin, la rigueur pour exécuter précisément les plans, en s'assurant que les bons messages sont adressés aux bonnes cibles, au bon moment.

Qu'est ce que tu préfères dans ton métier ?

La variété des sujets et des problématiques depuis l'acquisition, l'activation des clients, et le développement de leur engagement pour maximiser leur fidélité. C'est un métier qui a beaucoup évolué en exploitant davantage la data, et avec une palette de canaux beaucoup plus large (App, SMS, Facebook messenger, voice message service...) que le classique e-mail qui reste cependant assez central dans les stratégies CRM !

Quelles sont les évolutions possibles ?

On peut élargir ses responsabilités dans le domaine du CRM, en s'occupant des clients mais aussi des prospects (PRM), en animant des bases de contacts de plus en plus importantes, ou encore gérer un portefeuille de plusieurs marques ou pays comme c'est mon cas. Il est possible également d'évoluer verticalement sur des postes de Directeur Marketing, Directeur Digital ou Directeur Général.

Travaux.com en deux mots ?

C'est le site internet N°1 en France de la mise en relation entre particuliers et professionnels de l'habitat ! Notre mission est d'offrir aux particuliers et aux artisans le moyen le plus fiable pour préparer et réaliser tous les projets de travaux.

CMO +

Un.e CMO mène de front tout le marketing et emmène son équipe ! Tu as des **connaissances très transverses** en acquisition, design, social media, communication, brand, etc. Tu dois être **créatif·ve** pour implémenter une **stratégie permettant la différenciation**. Encore moins d'opérationnel que le Marketing Manager, tu as une **vision globale sur l'avenir** de la boîte et tu dois défendre tes idées & budgets face au reste de la startup. **Écoute et challenge** sont les maîtres mots pour faire grandir chaque personne de ton équipe et faire avancer les projets. Tu es **analytique, stratégique, porté·e sur le ROI** et sais anticiper. Bref, un Master of Marketing qui insuffle et prend part à la construction d'une marque forte, appréciée, pour augmenter le CA.

TAILLE DE STARTUP
Early • Middle • Scale-up

PACKAGE MOYEN À AIX-MARSEILLE
Early Stage • de 39 à 63K
Scale-up • de 50 à 68K

Isabelle Point



CMO chez
VIRTUALEXPO

Ça change quoi de bosser en startup ?

Quelles sont les qualités requises pour ce métier ?

Il faut toujours se mettre dans la peau du consommateur pour comprendre un marché. Il existe une sorte de "bon sens du consommateur", que certains ont tendance à oublier lorsqu'ils deviennent professionnel du marketing. Il faut aussi maîtriser la boîte à outils marketing. On a tendance à penser que tous les services ont leur mot à dire sur le marketing, alors que ce sont des métiers à part entière qui s'apprennent et possèdent leur "science".

J'ai commencé ma carrière chez American Express, l'archétype de la grosse boîte. Tout est déjà structuré dans les grandes entreprises, et l'opportunité d'apporter sa pierre à l'édifice est incomparable avec la startup, où tout est à construire. Je suis peut-être passée à côté d'une carrière stable et bien payée dans un "géant", mais j'ai ainsi opté pour un mode de fonctionnement beaucoup plus gratifiant intellectuellement.

VIRTUALEXPO en deux mots ?

Une belle aventure humaine, culturelle et professionnelle.

Quelles sont les évolutions possibles ?

J'ai été embauché à VirtualExpo en tant que directrice de la communication. L'entreprise a vécu 12 ans sans service marketing et ce sont les besoins induits par sa croissance qui ont guidé mon évolution en Chief Marketing Officer. Le marketing englobe plusieurs métiers différents, on peut donc ajouter des cordes à son arc en approfondissant certaines compétences tout en restant au même poste.

DATA • BUSINESS ANALYST

Tu as un intérêt pour les chiffres et le business. Ta mission est d'agréger des données venant de multiples sources (notamment des panels IRI ou Nielsen), tu es à l'aise avec l'idée d'analyser de grandes quantités de data pour en extraire des informations permettant à la startup de mieux piloter ses activités et d'anticiper ses futurs besoins.

Pédagogue et synthétique, tu restitues les conclusions de tes analyses aux autres équipes, à travers la production de dashboards et/ou de rapports de performance.

Tu es capable de tirer de tes analyses des insights et des recommandations claires pour générer plus de business.

TAILLE DE STARTUP

Scale-up

PACKAGE MOYEN À AIX-MARSEILLE

Scale-up • de 41 à 58K

Data . Business Analyst chez
Ta startup

Quelles sont les évolutions possibles ?

Quelles sont les qualités requises pour ce métier ?

Ta startup en deux mots ?

Qu'est ce que tu portes dans ton métier ?

Nous attendons ton témoignage

UX/UI DESIGNER

Responsable du parcours utilisateur, ton premier objectif est de **valider les segments utilisateurs** visés et clarifier leur problème (par des interviews, sondages, personas). Le second objectif est de **valider la solution de ta startup** avec la définition de **parcours clients**, du **prototypage** et des **tests d'utilisation**. Ton but est d'adresser de façon conjointe les problématiques touchant aux clients, à la technologie et au business.

Tu maîtrises les outils dédiés et tu as les **bonnes connaissances pour créer des interfaces** (Sketch, Invision, Zeppelin). Ouvert·e sur le monde et les bonnes pratiques UX, tu connais Slack, tu aimes **comprendre les problèmes d'autrui**, les modéliser, **imaginer des solutions** sous forme de "wireframes" et de "mock-ups". Les critères pour repérer un très bon UX designer : le **taux de rétention** de la startup, le nombre d'utilisateurs "fans" et le peu de contact avec le customer chat.

TAILLE DE STARTUP
Scale-up
Scale-up

PACKAGE MOYEN À AIX-MARSEILLE
Scale-up • de 40 à 50K

Mathilde Viscusi



UX/UI Designer chez
ALERT GASOIL *

Quelles sont les qualités requises pour ce métier ?

La créativité, l'aisance avec les outils de création, des connaissances dans le marketing et le monde du développement, l'empathie et la capacité d'être à l'écoute de son client pour s'adapter à son besoin. Il faut parfois savoir lire entre les lignes pour comprendre un besoin qu'il a du mal à exprimer.

Ça change quoi de bosser en startup ?

Travailler en startup, c'est contribuer avec une équipe à un objectif unique. Le travail y est plus intense, mais plus intéressant et resserre les liens entre les collaborateurs. L'environnement et les conditions de travail permettent d'être plus polyvalent et de développer régulièrement de nouvelles compétences.

Qu'est ce que tu préfères dans ton métier ?

La polyvalence et la nouveauté. Chaque projet est différent, avec des tâches variées et complémentaires : analyser les besoins, élaborer des profils, réaliser des tests et améliorer l'expérience utilisateur, réaliser les maquettes et mockups, spécifier de nouvelles fonctionnalités ... J'aime la possibilité de travailler à la fois avec l'utilisateur, les services marketing et l'informatique.

Alert Gasoil en deux mots ?

alertgasoil™ est une CleanTech brevetée, oeuvrant dans le domaine du Big Data. Il s'agit d'un objet connecté offrant aux métiers du transport une approche pragmatique du développement durable avec des économies financières et vertes. Inspirée des pratiques de l'aéronautique, elle permet de diminuer à hauteur de 30% les émissions de gaz à effet de serre et la consommation de carburant.

COM. & BRAND MANAGER +



Margaux Dauce

Com. & Brand Manager
ANOTHERWAY *

Tu adores être le **porte-parole** d'une startup sur les divers supports de communication. Tu es **capable de les produire** (design des visuels, brand content - vidéos, newsletters - communiqués de presse...), **et / ou de briefer** quelqu'un pour le faire. Tu sais t'adresser à des **cibles différentes**, en offline et online, tout comme à des influenceurs.

Ton but : **faire connaître par tous les moyens ta startup** en communiquant à travers les bons canaux.

Tu connais Instagram comme ta poche, tu vas chercher des inspirations sur Pinterest, tu fais de la veille sur les **nouvelles tendances** et tu n'es jamais à court d'idées. Tu travailles en relation étroite avec l'équipe d'Acquisition.

TAILLE DE STARTUP
Scale-up

PACKAGE MOYEN À AIX-MARSEILLE
Scale-up • de 38 à 42K

Quelles sont les qualités requises pour ce métier ?

Une plume qui aime se balader et raconter des histoires (vraies), de la créativité pour penser aux contenus de demain, ainsi qu'un soupçon d'audace et d'impertinence, pour créer des contenus accrocheurs. Il faut aligner à la fois une énergie dingue, une folle envie d'aller chercher l'information à droite et à gauche et des qualités d'organisation, parce qu'on part très vite dans tous les sens.

Qu'est ce que tu préfères dans ton métier ?

J'aime pouvoir rendre accessibles et quasi ludiques des informations qui ne le sont pas à la base, apporter de la transparence à ce que fait mon entreprise, dévoiler les coulisses, les scoops, nos envies, nos manières de faire. Ça fédère. Le plus, c'est vraiment la variété des sujets que l'on aborde. Aucune journée ne se ressemble. On jongle entre plein de missions différentes : sur le terrain, derrière l'ordi, l'appareil photo... Les opportunités sont infinies.

Quelles sont les évolutions possibles ?

Pour moi il y a 3 types d'évolutions possibles :
- Se spécialiser : gérer et approfondir un type de contenu (les contenus vidéos par exemple)
- Être encore plus "touche à tout" et manager : on peut passer responsable communication ou directeur/trice communication.
- Ajouter des cordes à son arc, en maîtrisant les outils SEO (Search Engine Optimisation) et SEA (Search Engine Advertising).

ANOTHERWAY en deux mots ?

Chouette start-up marseillaise engagée pour la Planète, convaincue que chaque geste compte.

CONTENT MANAGER +

Tu es un.e expert.e du contenu des marques ! Tes objectifs quotidiens : affirmer l'expertise d'une marque dans son univers et son positionnement, tout en obtenant une visibilité auprès de ton écosystème. Tu es capable d'établir un rétro-planning des communications diverses et variées. Tu sais déceler le potentiel d'une marque, la remasteriser, la rendre unique à travers un fort storytelling / copywriting et respecter un brief donné tout en sortant des cases !

Tu es à l'aise avec différents contenus éditoriaux en online (vidéos, articles, reportages...), comme en offline (paper, billboard) et tu sauras avoir 1001 idées pour la décliner sur divers supports ! Tu sais comment faire s'envoler ton nombre de followers, comment engager la bonne cible autour de tes publications, comment te faire suivre par des leaders d'opinions de ton secteur.

TAILLE DE STARTUP

Middle • Scale-up

PACKAGE MOYEN À AIX-MARSEILLE

Middle • de 35 à 38K
Scale-up • de 35 à 42K

Fabien Cassar



Content Manager
ENOVACOM

Ça change quoi de bosser en startup ?

On travaille dans des équipes à taille humaine, on a donc plus de responsabilités, car chacun a une spécialité qui lui donne de la légitimité dans l'exécution des tâches. Tout le monde est invité à donner son avis, et les décisions sont généralement le fruit d'idées qui ont germé collectivement. A contrario de la grande entreprise, où un chef décide et les exécutants alimentent l'idée imaginée par le board.

Quelles sont les évolutions possibles ?

L'évolution est proportionnelle à la croissance de l'entreprise. Si demain Enovacom doit communiquer plus activement sur d'autres sujets, la startup pourrait se doter d'un service média à part entière avec de nouveaux collaborateurs. Le content manager pourrait alors évoluer vers un poste équivalent au responsable éditorial dans la presse, c'est-à-dire celui qui réfléchit aux moyens pour implémenter toute la stratégie de communication pensée en amont.

Qu'est ce que tu préfères dans ton métier ?

Le contact avec les clients et les autres salariés de l'entreprise. Je fais en permanence l'aller-retour entre ces deux groupes, car l'objectif n'est pas de communiquer seulement sur les qualités d'un produit/ service, mais de "raconter" comment nous avons pensé la solution que nous vendons.

Enovacom en deux mots ?

Enovacom est une entreprise récemment devenue le pôle santé de la division Digital & Data d'Orange Business Services. Elle propose une suite logicielle 100% santé qui accompagne les structures de santé dans la modernisation de leur système d'information.

HEAD OF COMMUNITY



Romane Venier

Head of Community chez
SAILEAZY



Un.e Head of community est **fédérateur·trice** et arrive à rassembler les gens autour d'un objectif commun ! Ton rôle est de créer autour de ta marque une communauté d'utilisateurs engagés. Tu construis une **armée d'ambassadeurs** qui recommandent ton service et t'aident à améliorer ton produit. Doté·e d'un **excellent relationnel**, tu arrives à t'adresser avec la même facilité à tout type de profil via tout type de réseaux. Tu as des **bases de com / marketing**, et es capable de tirer des analyses et recommandations de tes différentes actions. Ton objectif est **d'augmenter la taille de ta communauté**, et que ses membres soient les plus engagés possible afin d'obtenir des retombées positives pour ta startup.

TAILLE DE STARTUP
Middle • Scale-up

PACKAGE MOYEN À AIX-MARSEILLE
Middle • de 30 à 45K
Scale-up • de 30 à 45K

Quelles sont les qualités requises pour ce métier ?

Je pense que le métier de community manager est assez différent selon le domaine d'activité de l'entreprise. Dans tous les cas l'esprit d'analyse, l'organisation, la créativité et la disponibilité sont les 4 qualités qui me semblent indispensables. Un certain intérêt pour l'activité est un réel plus qui augmente la pertinence des actions menées.

Quelles sont les évolutions possibles ?

Responsable communication (digitale ou non). En fonction de la taille et de la structure de l'entreprise il est possible d'être responsable de la publicité et/ou du webmarketing. Les évolutions dépendent surtout des missions annexes au poste de community manager.

Qu'est ce que tu préfères dans ton métier ?

La polyvalence de mes missions, puisque je suis en charge du digital au sens large chez SailEazy. Toutes les journées sont différentes avec toujours plus de nouveaux défis à relever. Les sources de contenu dans le secteur de la voile sont non seulement magiques mais aussi inépuisables.

SailEazy en deux mots ?

SailEazy a facilité l'accès aux voiliers grâce à une application mobile qui permet de réserver un voilier, avec ou sans skipper, à l'heure, en quelques secondes et cela dans 5 ports Français.

SOCIAL MEDIA MANAGER

Tu sais rédiger, planifier et diffuser du **contenu** sur les réseaux sociaux qui soit adapté à la marque que tu portes haut dans ton cœur. Tu sais comment faire **s'envoler ton nombre de followers**, comment engager la bonne cible autour de tes publications et comment te faire suivre par des **leaders d'opinions** de ton secteur.

Tu sais **fédérer une communauté online**, dynamiser et préserver une image de marque ! Bref, tu es l'**entier·ère gestionnaire de l'e-réputation** de la start-up. Ton objectif est **d'augmenter l'engagement online** sur tous les réseaux sociaux (Facebook, Instagram, Twitter) et de répondre aux demandes des clients qui arrivent par ces canaux.

Ton quotidien est de **rédiger et planifier** du contenu sur les réseaux, de répondre aux sollicitations des utilisateurs et de capitaliser sur ce que tu observes pour créer une **stratégie long-terme** avec un positionnement fort.

TAILLE DE STARTUP

Middle • Scale-up

PACKAGE MOYEN À AIX-MARSEILLE

Middle • de 28 à 33K
Scale-up • de 35 à 40K



Manon Balta



Social Media Manager chez
LA CAGNOTTE DES PROCHES *



Quelles sont les qualités requises pour ce métier ?

Le SMM doit être capable de produire des contenus sur les principaux réseaux sociaux et d'en analyser les retombées. Facebook et Instagram sont un must have si vous opérez en B2C, LinkedIn est de plus en plus utilisé si vous ciblez des partenaires stratégiques ou si vous recherchez des investisseurs. Twitter est utile notamment pour créer de l'influence et engendrer des débats. Il est fondamental de bien connaître ses audiences et d'adapter sa communication au réseau choisi. Un bon SMM doit aussi bien cerner les statistiques de ses campagnes pour comprendre les comportements de ses audiences.

Ça change quoi de bosser en startup ?

Travailler en startup me laisse une liberté de création plus grande que dans une grande entreprise. Je bénéficie de la confiance des fondateurs qui m'offrent des conditions de travail idéales. Je suis régulièrement en télétravail, et ce même si l'entreprise est en forte croissance.

Qu'est ce que tu préfères dans ton métier ?

La production graphique ! Mon équipe considère d'ailleurs que c'est mon point fort. J'aime créer les visuels qui colleront au message que nous souhaitons faire passer et à l'audience que nous visons.

La cagnotte des proches en deux mots ?

La Cagnotte Des Proches.fr est une cagnotte en ligne dédiée aux patients et à leur entourage. Co-fondée et présidée par une infirmière, Anne-Sophie Roturier, la plateforme aide les personnes à financer des besoins non couverts de la naissance jusqu'à la fin de vie. Lancée en 2017, La Cagnotte Des Proches accompagne de nombreuses familles touchées par des pathologies complexes ou par le handicap. Nous avons déjà collecté plus d'un million d'euros, auprès de 20000 donateurs, et accompagné plus de 700 cagnottes.



DEV — Fiches métiers



JOB MAPPING

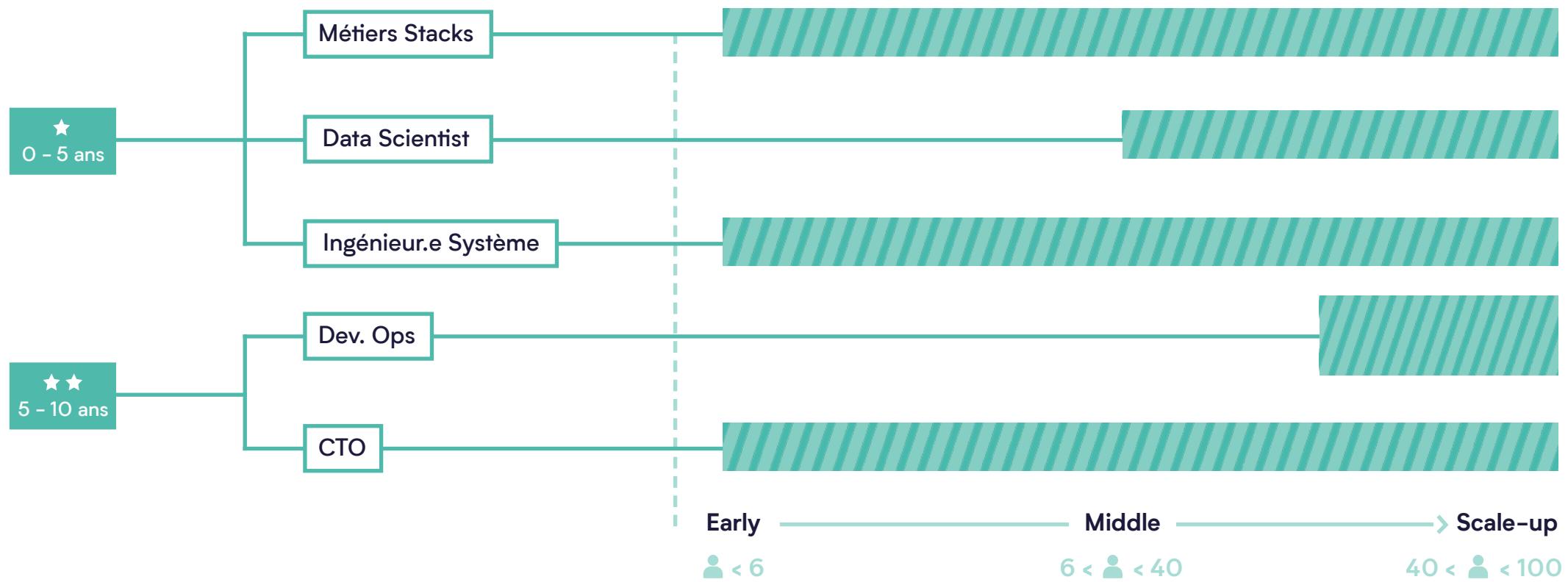
Qu'est ce que c'est ?

Ce job mapping représente le moment de croissance où il est conseillé de voir arriver certains postes, ainsi que leur niveau moyen de seniorité. Ces recrutements peuvent bien évidemment arriver plus tôt / tard, avec des profils plus ou moins expérimentés, en fonction des besoins et ressources de la startup. La largeur de la jauge représente le volume d'opportunités qu'il y a en moyenne sur le marché pour ce poste précis ; sa longueur indique les types de startup (par taille) dans lesquelles on retrouve ces postes.

NOMENCLATURE



JOB MAPPING



Métiers Stacks

1

Backend

2

Frontend

3

Full stack

BACKEND

Souvent intéressé·e par des sujets liés à la data et aux API, ton poste est invisible pour les visiteurs mais représente une grande partie du développement d'un projet web. Intégré·e au sein d'une équipe technique agile (SCRUM), tu développes des produits web pour ta startup avec les dernières technologies : PHP/ Symfony, Python/ Django ou JS/NodeJS sur le back, les frameworks React, Angular ou Ionic sur le front, ainsi qu'en Swift et Android sur mobile.

En lien étroit avec le CTO, le directeur produit et les UX / UI designers, tu progresses rapidement sur ta compréhension globale du développement d'un service web. Les critères pour repérer un très bon ingénieur développeur : sa capacité à apprendre, à voir loin, et à savoir arbitrer entre des solutions "quick-and-dirty" et des solutions idéales.

TAILLE DE STARTUP

Early • Middle • Scale-up

PACKAGE MOYEN À AIX-MARSEILLE

Early Stage • de 37 à 49K
Scale-up • de 45 à 60K

Aptidon Moussa Ali



Backend chez
WECASHUP

Ça change quoi de bosser en startup ?

Les liens entre collègues sont plus forts en startup. C'est d'ailleurs plus une famille que des collègues. Je peux parler très librement de mes difficultés à mon supérieur, poser des questions sans censure ou peur du jugement.

WeCashUp en deux mots ?

Une société qui cherche à innover sur le marché du paiement en ligne dans une ambiance familiale. Nous visons le marché mondial mais la première étape est le marché africain. Lorsque j'ai été embauché en stage à WeCashUp, leur innovation m'a rappelé un projet que j'avais imaginé avec mes amis alors que j'étais encore à Djibouti, mon pays d'origine. J'avais essayé de développer avec des amis une application centralisant tous les bus privés, leurs lieux et heures de passage pour faciliter la vie aux voyageurs. Le projet n'a pas pris car l'utilisateur n'avait aucun moyen de payer en ligne les frais d'abonnement. C'était impossible de nous rémunérer avec des commissions. Si WeCashUp arrive à pallier à ce problème, il y aura un effet positif domino sur le marché africain.

FRONTEND +

Tu aimes réfléchir en te mettant **à la place de l'utilisateur**. Tu t'occupes d'**optimiser l'ergonomie et la navigation** d'un site web, tu gères les éléments que l'on voit à l'écran et avec lesquels on peut interagir : tu as un **travail de réflexion**. Tu maîtrises parfaitement les éléments suivants : HTML, CSS et un des framework JS (Angular, React ou Vue), très populaires aujourd'hui. Tu es en charge de contrôler tous les éléments de la chaîne qui contribuent à **l'accessibilité** et à la **performance du site** et ses fonctionnalités. Tu veilles à **l'intégration du code produit** par les équipes développement, et tu te dois de **résoudre les difficultés techniques**. Dans beaucoup de jeunes startups, tu prendras parfois la **casquette d'un UX / UI**, ou collaboreras avec ces profils internalisés ou externalisés. Il faut une **appétence pour l'esthétisme**. Variante : tu es mobile developer quand tu as plus d'attraction vers le mobile par exemple.

TAILLE DE STARTUP

Early • Middle • Scale-up

PACKAGE MOYEN À AIX-MARSEILLE

Early Stage • de 35 à 40K
Scale-up • de 40 à 49K

François Carlué



Frontend chez
DEV-ID *

Quelles sont les qualités requises pour ce métier ?

La rigueur est indispensable car si un code est bien soigné, il sera plus facile pour les collègues ou les clients de se le réapproprier. Il faut être patient car on est en autoformation permanente, il m'arrive de passer des heures sur des forums pour trouver la "clé" à un casse-tête informatique. Mais être un bon technicien ne suffit pas. On code un produit pour quelqu'un qui dans la majorité des cas est moins informaticien que nous. Il faut de l'empathie pour se mettre à la place du client et lui fournir une solution maniable.

Quelles sont les évolutions possibles ?

Un premier scénario d'évolution consiste à faire davantage de gestion client pour coder des solutions qui ont été co-imaginées. On peut également s'orienter vers la formation de ses pairs et s'impliquer davantage dans l'équipe. Enfin, comme on est régulièrement amené à travailler avec d'autres startups, des opportunités peuvent se présenter pour s'associer à un porteur de projet et devenir CTO.

Qu'est ce que tu préfères dans ton métier ?

Quand tu es développeur, c'est généralement que tu as aimé jouer au lego un jour dans ta vie ! C'est cet aspect-là qui me plaît : à l'instar d'un artisan, on assemble des briques pour construire un objet concret qui sera utilisé par quelqu'un.

Dev-Id en deux mots ?

Une super école du développement qui fonctionne sur le modèle du compagnonnage: chaque développeur expérimenté prend sous son aile un junior. Nous développons des applications ou des sites web à la carte. Pour chaque projet, le développement prend 3 mois. Comme on travaille sur plusieurs contrats à la fois, en 1 an chez Dev-id un développeur peut monter une bonne dizaine de projets touchant à des secteurs aussi divers que le sport, la santé, le développement durable...

FULL STACK

Tu es amené·e à **coder en backend comme en frontend**. Tu peux avoir une préférence pour un des développements mais tu sais coder dans les deux environnements (**30% front / 70% back ou l'inverse**). Les devs fullstack **les plus populaires** en startup sont ceux qui maîtrisent **NodeJS** en back et au moins un des framework JS en front (**Angular / React ou VueJS**).

TAILLE DE STARTUP

Early • Middle • Scale-up

PACKAGE MOYEN À AIX-MARSEILLE

Early Stage • de 40 à 48K
Scale-up • de 45 à 60K

Kelly Taste



Full Stack chez
ZEI

Quelles sont les évolutions possibles ?

En général après quelques années d'expériences on peut devenir Lead développeur, c'est-à-dire être en charge d'une équipe de développeur et la coordonner. Pour ça il faut des compétences en tant que manager, pour gérer les équipes.

Ça change quoi de bosser en startup ?

J'aime que mes compétences techniques soient au service d'une cause qui est en accord avec mes valeurs. Bosser dans une startup c'est savoir s'adapter et relever des défis tous les jours. C'est aussi un rythme de travail assez soutenu, avec des projets qui peuvent changer en cours de route. C'est aussi beaucoup plus stimulant parce qu'on est plus investi dans l'objectif de l'entreprise.

Qu'est ce que tu préfères dans ton métier ?

J'aime l'aspect créatif, et apporter des solutions à un problème. J'aime réfléchir à la meilleure manière possible de faire les choses.

Zei en deux mots ?

Zei, c'est un site internet qui aide particuliers et entreprises à améliorer leur impact sur la société.



Autres métiers



- 1 Dev Ops**
- 2 Data Scientist**
- 3 CTO**
- 4 Ingénieur.e système**

DEV OPS



Ta mission est de gérer l'architecture, la structure et le réseau d'un site ou d'une application. Tu fais souvent des backups des données et tu cherches à optimiser les coûts. Ton but est de voir là où il pourrait y avoir un problème pour trouver une solution rapidement.

Comment reconnaître un.e bon.ne Devops : personne n'a besoin de lui·elle car il·elle a toujours une longueur d'avance dans les résolutions des problèmes.

TAILLE DE STARTUP

Scale-up

PACKAGE MOYEN À AIX-MARSEILLE

Scale-up • de 45 à 60K

Sylvain Gasquet



Dev Ops chez
PRIVOWNY



Quelles sont les qualités requises pour ce métier ?

Être à l'écoute des nouvelles technologies et tendances, embrasser le travail collaboratif, être rigoureux, avoir des connaissances en systèmes mais également en développement. L'autonomie et la résistance au stress sont des "plus", parfois indispensables.

Quelles sont les évolutions possibles ?

Tout est possible : manager ou choisir d'approfondir (ou élargir) ses compétences. Le métier de Devops est extrêmement vaste et les possibilités évoluent en même temps que de nouvelles technologies voient le jour.

Qu'est ce que tu préfères dans ton métier ?

La liberté de connaître et mettre en place une multitude d'outils, dans un univers en constant changement. Gérer des environnements en production et tous les aspects de sécurité d'une solution digitale. Administrer des infrastructures Cloud (AWS, Google Cloud etc.) qui proposent des possibilités illimitées est aussi quelque chose de très motivant.

Privowny en deux mots ?

Privowny est une start-up aixoise, spécialisée dans la protection des données. Celle-ci propose une solution qui permet de mieux comprendre à quel point nous diffusons nos informations personnelles et comment s'en protéger. Ceci au travers d'une application, qui fait à la fois gestionnaire de mots de passe, générateur d'alias e-mail et bloqueur de tracker web. Bref, un couteau suisse pour protéger ses données sur le net.

DATA SCIENTIST

Tu as pour mission d'améliorer l'efficacité de ta startup ; tu mesures, modélises et analyses son fonctionnement, dans le but de tester de nouvelles idées et de mettre en production des algorithmes intelligents (de recommandation, de pricing, etc.). Tu bâts des bases de données (data mining) pour en tirer des conclusions statistiques utiles. Capable de modéliser n'importe quelle situation ou système (ex : le multiplicateur du prix d'uber), tu possèdes une bonne intuition produit et business. Matheu·se et débrouillard·e, tu es en mesure de structurer et coder une analyse statistique poussée. A/B testing, classification, régressions et Machine learning sont ton quotidien.

TAILLE DE STARTUP

Middle • Scale-up

PACKAGE MOYEN À AIX-MARSEILLE

Middle • de 37 à 45K
Scale-up • de 55 à 80K

Juliette Spinnato



Data Scientist chez
EURA NOVA

Quelles sont les qualités requises pour ce métier ?

Ce métier fait appel à de solides connaissances en mathématique et en informatique, pour définir la meilleure stratégie de modélisation et implémenter l'algorithme d'IA le plus adapté à la question métier. Il faut savoir se mettre à la place du client pour retranscrire ses problématiques métier dans le langage de la data science. Cela demande une capacité de communication et d'adaptation de son discours en fonction de l'interlocuteur.

Ça change quoi de bosser en startup ?

On est vraiment impliqué de bout en bout sur un projet, et mobilisé sur tous les fronts: relation client, missions techniques, communication...!

Quelles sont les évolutions possibles ?

Je vois principalement 3 scénarios d'évolution. Il est possible de se spécialiser en data engineering, sur les sujets de mise en production de modèles de machine learning, d'architecture de données ou de hardware. On peut aussi prendre la direction technique d'une équipe, conseiller et orienter le travail d'autres data scientists. Enfin, devenir chef de projet data et prendre de la hauteur par rapport aux aspects techniques du métier pour gérer des projets de valorisation de données qui vont intégrer l'IA à plus large échelle. C'est personnellement le chemin que j'ai pris.

EURO NOVA en deux mots ?

Un centre R&D externalisé et spécialisé dans les métiers de la data science, du data engineering et de la data architecture. Nous sommes le partenaire des entreprises de toute taille qui souhaitent innover en faisant appel à l'IA.



Tu as un vrai tempérament entrepreneurial, une vision, tu es le·la premier·ère codeur·se et te montres polyvalent·e. En plus de développer énormément, tu sais te pencher sur des levées de fonds, tu es capable de pivoter et garder la tête sur les épaules dans les moments difficiles. Si tu arrives en tant que late founder, tu dois t'approprier le produit existant : reprendre le code, internaliser la tech développée par une agence, manager les devs historiques, avoir du leadership pour être capable de donner ta vision produit !

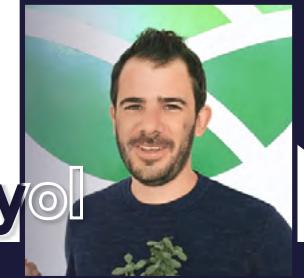
TAILLE DE STARTUP

Early stage • Middle • Scale-up

PACKAGE MOYEN À AIX-MARSEILLE

Early Stage • SMIC + 15/20% Equity ou 38 à 51K + 5/10% Equity
Scale-up • 41K à 60K + 5/10% Equity

Thomas Carayol



CTO chez
OMBREA



Quelles sont les évolutions possibles ?

Les évolutions sont principalement horizontales. En effet en tant que CTO nous sommes responsables de tout le stack technique. Cela dépend donc énormément du domaine d'activité de la société : du développement web (back et front) aux architectures de données en passant par l'IA, les possibilités sont pratiquement infinies !

Ça change quoi de bosser en startup ?

La vitesse ! Tout est accéléré, la boucle de feedback est extrêmement réduite. On peut expérimenter une technologie pendant une semaine et la mettre en production la semaine d'après. C'est un rythme assez soutenu mais personnellement je trouve cela super challengeant !

Qu'est ce que tu préfères dans ton métier ?

Ce que je préfère c'est notamment la pluralité disciplinaire ! Le fait de donner la vision et la stratégie sur un stack technique complet est extrêmement grisant.

Ce que j'adore aussi c'est de porter la voix de la tech auprès des autres entités de l'entreprise (mécanique, commerce, direction, etc...)

Ombrea en deux mots ?

Ombrea propose un outil de protection des cultures contre les aléas climatiques. C'est un système installé au-dessus des cultures de plein champ qui s'ouvre et se ferme pour optimiser le développement des plantes mais aussi protéger les cultures. C'est un outil qui mêle du Web, de l'IA, de l'électronique embarquée et plein d'autres choses : un terrain de jeux formidable pour technophiles amoureux de l'environnement !

INGÉNIEUR·E SYSTÈME

En tant qu'ingénieur·e système, ton rôle est de développer le langage bas-niveau (C, C++, Java), par exemple pour implémenter des systèmes physiques, robots, objets connectés. Ton objectif est de trouver des solutions économes en mémoire et en ressources pour répondre aux problèmes posés et de mettre en place des stratégies de debugging ingénieuses pour mesurer et en contrôler l'exécution.

Parfois ce métier exige des compétences de Maker/Prototypier, ce qui implique que tu sois capable de construire un prototype avec des outils que tu trouves en général dans les FabLab (découpe laser, impression 3D,...).

Ce type de métier est très rare en startup, car peu d'entre elles travaillent sur du hardware, d'autant plus qui demandent de coder des systèmes embarqués.

TAILLE DE STARTUP

Early • Middle • Scale-up

PACKAGE MOYEN À AIX-MARSEILLE

Early Stage • de 32 à 40K
Scale-up • de 42 à 60K



Eric Blaisse

Ingénieur Système chez
DEVISUBOX



Quelles sont les qualités requises pour ce métier ?

De l'appétence pour les domaines techniques que nous manipulons, sans quoi les connaissances acquises risquent de ne pas suivre l'état de l'art. Les formations sont un point de départ, et non une manière d'être directement opérationnel. L'autoformation est une part continue du métier, sachant que l'on utilise des outils différents selon les entreprises.

Ça change quoi de bosser en startup ?

Les rôles sont moins définis que dans les grandes organisations, et nous sommes amenés à endosser plus de rôles. Nous parlons plutôt d'un sysadmin, qui recouvre les métiers d'ingénieur système, administrateur système, administrateur de base de données, ingénieur réseau. Aussi, plus souvent qu'ailleurs, les startups reposent sur un environnement partiellement ou complètement dématérialisé (cloud).

Qu'est ce que tu préfères dans ton métier ?

Nous sommes l'un des derniers maillons nécessaires à la mise en production de projets informatiques. À nous de prévoir l'infrastructure, la dimensionner, l'optimiser, penser les scénarios normaux et dégradés. L'impact de notre métier est très directement visible sur le business, contrairement à des métiers plus orientés recherche et développement où les impacts peuvent être beaucoup plus longs à se dessiner.

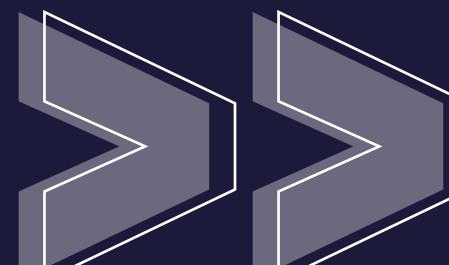
Devisubox en deux mots ?

Devisubox est une société spécialisée dans le suivi de chantiers via des appareils photos autonomes et connectés qui prennent jusqu'à 500 photos par jour. Avec plus de 1000 appareils sur le terrain, Devisubox possède une base de données de plus d'un milliard de photos destinées au suivi de chantiers et à la création de vidéos promotionnelles. Le traitement d'un tel volume d'images constitue l'un des challenges nécessaires au bon fonctionnement de la société.



OPERATIONS

Fiches métiers



JOB MAPPING +

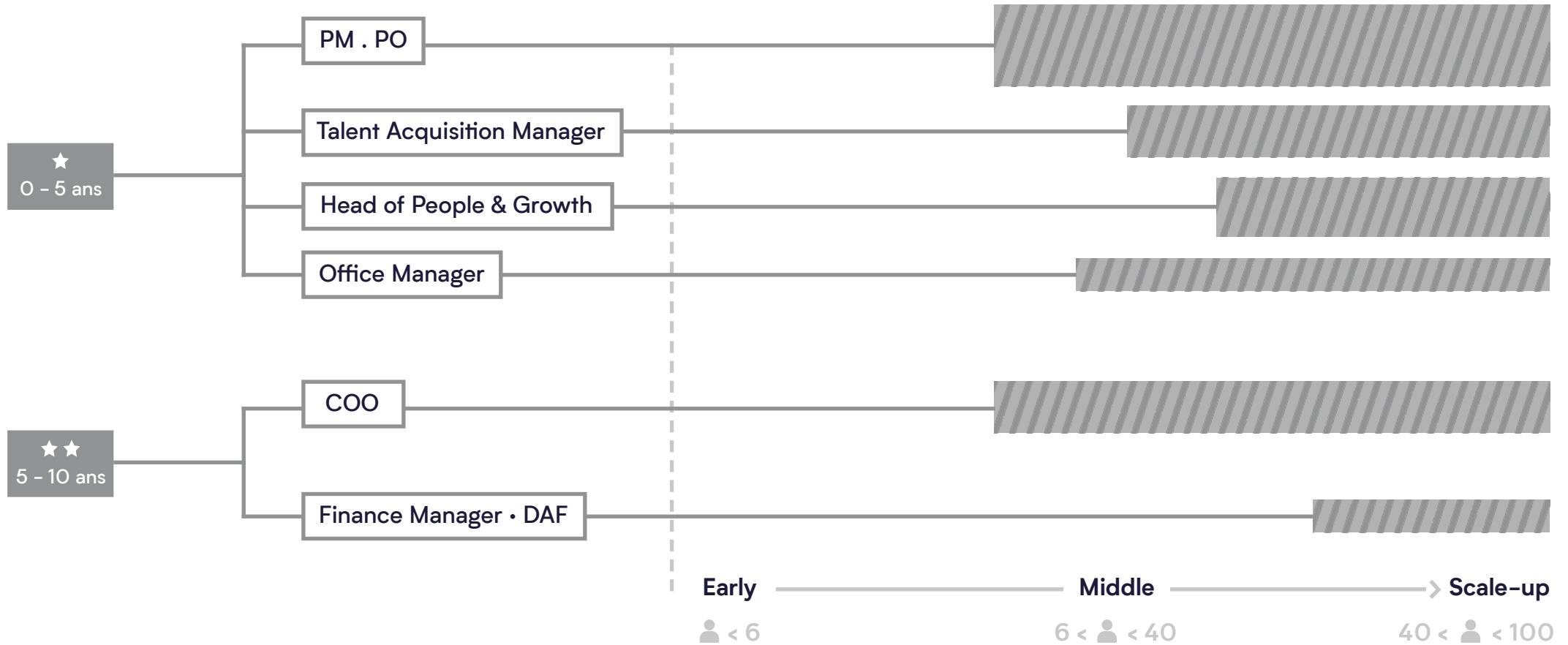
Qu'est ce que c'est ?

Ce job mapping représente le moment de croissance où il est conseillé de voir arriver certains postes, ainsi que leur niveau moyen de seniorité. Ces recrutements peuvent bien évidemment arriver plus tôt / tard, avec des profils plus ou moins expérimentés, en fonction des besoins et ressources de la startup. La largeur de la jauge représente le volume d'opportunités qu'il y a en moyenne sur le marché pour ce poste précis ; sa longueur indique les types de startup (par taille) dans lesquelles on retrouve ces postes.

NOMENCLATURE



JOB MAPPING



TALENT ACQUISITION MANAGER +

Jeanne Vuillod-Rey



Tu es responsable de faire grandir l'effectif de ta startup et de lui faire atteindre les sommets ! Pour cela, tu sources, chasses et sélectionnes les profils qui peuvent répondre aux besoins en effectifs de ta startup.

Ton objectif est de suivre le plan de recrutement de ta startup en recrutant les bons profils. Tu es évalué.e sur le nombre de besoins pour lesquels tu auras recruté la bonne personne.

Au quotidien, tu as une liste de besoins à fournir pour tous les services de ta startup. Pour chacun d'entre eux, tu sources des candidatures sur tous les canaux possibles (job boards, outils LinkedIn, prestataire externe ...). Ensuite, tu vois en entretien les plus pertinents d'entre eux, tu les qualifies et tu les recrutes !

TAILLE DE STARTUP

Startup post-levée de fonds

PACKAGE MOYEN À AIX-MARSEILLE

Scale-up • de 35 à 45K

Quelles sont les qualités requises pour ce métier ?

Savoir cibler les points à analyser/évaluer chez un candidat. Pour cela, il est indispensable d'être curieux pour découvrir les métiers sur lesquels il/elle va devoir travailler. Un bon Talent Acquisition Manager connaît les postes à pourvoir, car il est un premier filtre sur les soft et les hard skills. En parallèle, on doit savoir optimiser ses méthodes de recrutement via la data, afin d'améliorer ses méthodes de sourcing et d'évaluation des candidats.

Qu'est ce que tu préfères dans ton métier ?

Je suis passionnée par l'humain. J'aime particulièrement échanger avec les candidats dans un premier temps et travailler sur leur évolution en interne par la suite. Pour moi, recruter n'est pas que du business. La dimension humaine une fois que le candidat est intégré est primordiale. J'aime faire un vrai suivi des salariés pour leur assurer une évolution pertinente.

Talent Acquisition Manager chez
GOJOB *

Ça change quoi de bosser en startup ?

La startup nécessite une attitude proactive et dynamique. Le ""trompe toi mais trompe toi vite"" est assez révélateur. Pas le temps d'attendre des validations, de longues réflexions. Les choses doivent se passer vite mais sans lésiner sur la qualité. Il faut savoir résister à la pression car on voit directement l'impact de son travail sur l'entreprise et les enjeux sont souvent très importants.

GoJob en deux mots ?

Digital et Dynamique

HEAD OF PEOPLE & GROWTH +

Tu rêves de faire progresser tes équipes, et tu as envie de devenir l'expert des formations et de l'optimisation de ta startup afin que tout le monde y trouve sa place ! Tu connais les enjeux légaux des problématiques RH, tu maîtrises les subtilités des contrats de travail et des conventions collectives. Ton objectif est que tous les collaborateurs s'épanouissent au sein de ta startup et puissent y développer leurs compétences. Ton rôle est de tout faire pour qu'ils s'y sentent bien et d'augmenter la rétention des talents.

Au quotidien, tu coaches les collaborateurs pour qu'ils donnent le meilleur d'eux-mêmes, tu leur construis des perspectives d'évolution et tu les aides à y parvenir en accompagnant leur progression avec des formations. Tu aides également à gérer les petites crises du quotidien et à suivre une partie de l'administratif.

TAILLE DE STARTUP

Middle • Scale-up

PACKAGE MOYEN À AIX-MARSEILLE

Middle • de 30 à 45K
Scale-up • de 45 à 50K

Julie Negre



Head of People & Growth chez
SEPT LIEUES *

Quelles sont les qualités requises pour ce métier ?

Un Head of People assume plusieurs missions: marketing RH, recrutement, marque employeur, Responsabilité Sociétale des Entreprises, ce qui nécessite des qualités tout aussi variées. Il s'agit d'avoir le contact facile, couplé à une grande discrétion et une rigueur d'organisation. En tant que partenaire stratégique, la direction attend une forte proactivité du Head of People, qui doit évaluer les besoins actuels et futurs de l'entreprise, tout en étant réactif en période de crise.

Quelles sont les évolutions possibles ?

En startup, tout est possible ! Ce poste est une évolution intéressante pour moi car j'étais Digital Marketing Manager chez Sept Lieues depuis 3 ans, avec une poignée de tâches s'apparentant déjà à des missions RH, ce qui a motivé ce changement de poste en mars 2020. Pour la suite, l'avancement peut se faire, selon le développement de l'entreprise, sur une fonction d'expertise en interne, ou un poste de manager de transition ou de consultant en externe.

Ça change quoi de bosser en startup ?

J'ai toujours travaillé en startup, dans des petites boîtes en phase de croissance donc je connais bien ce mode de fonctionnement qui met en valeur l'esprit d'équipe, la spontanéité, la convivialité, l'agilité...

Sept Lieues en deux mots ?

Nous sommes un cabinet de recrutement spécialisé, réparti sur 3 Business Units: Sept Lieues, focus sur le Digital et les Systèmes Embarqués en CDI, Happiwork expert en Life Sciences et également en CDI, et Next Mondays, dédié aux Tech Freelancers. Nous étions 10 quand j'ai commencé, et aujourd'hui nous sommes près de 40 collaborateurs, avec de beaux projets de développement et de diversification !

FINANCE MANAGER / DAF

Tu es le·la garant·e du pilotage et de la maîtrise de la croissance. La rentabilité n'a pas de secret pour toi, et tu as un œil régulier sur les sujets juridiques et fiscaux. Tu gères la comptabilité (avec les comptables), les comptes de résultat, le Business Plan et les KPIs pour vérifier l'état de la société et l'aider à se projeter. Ton rôle est également de préparer et d'accompagner une levée de fonds, et après celle-ci de garantir sa bonne utilisation, à l'aide de reportings très réguliers pour les investisseurs.

Ton objectif est d'éviter les dépenses inutiles et de rassurer les investisseurs avec un suivi clair des KPIs financiers et un Business Plan ambitieux et crédible.

TAILLE DE STARTUP

Scale-up

PACKAGE MOYEN À AIX-MARSEILLE

Scale-up · de 45 à 65K

Finance Manager / DAF chez
Ta startup

Quelles sont les évolutions possibles ?

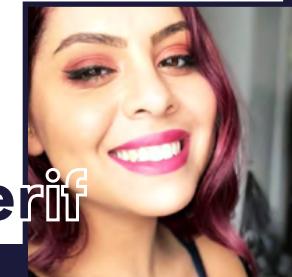
Quelles sont les qualités requises pour ce métier ?
Qu'est ce que tu portes dans ton métier ?
Ta startup en deux mots ?

Nous attendons ton témoignage

PRODUCT MANAGER/OWNER



Sabiha Bencherif



Product Manager / Owner chez
EVOLIX



En tant que Product Manager, ton objectif est de rendre concrète la vision du produit insufflée par les fondateurs de la startup. Tu sers de fil conducteur entre les équipes de développement, les utilisateurs, et le business. Tu construis des passerelles entre le général ("comment notre produit change le monde") et le détaillé (les spécificités techniques d'un bouton). Tu définis l'ordre dans lequel les fonctionnalités seront développées, explicites les objectifs (sprint) et prends les orientations nécessaires à leur réalisation.

La méthode SCRUM n'a pas de secret pour toi, et tu comprends le langage des développeurs. Tu es le gardien d'une bonne UX.

TAILLE DE STARTUP

Early • Middle • Scale-up

PACKAGE MOYEN À AIX-MARSEILLE

Early Stage • de 42 à 54K
Scale-up • de 44 à 64K

Quelles sont les qualités requises pour ce métier ?

Il faut réunir tout d'abord certaines qualités personnelles : être à l'aise avec la communication dans sa globalité, être rigoureux/méthodique, et développer son sens de la curiosité. Par la suite, il faudra développer certaines compétences: la créativité, qui comme un muscle s'entraîne et se développe; l'autonomie et l'instinct, pour être capable de prendre les devants d'une situation nouvelle; la tolérance, car il va falloir défendre des avis qui ne sont pas toujours les vôtres auprès de votre équipe et du client.

Qu'est ce que tu préfères dans ton métier ?

En un mot : Le challenge !

Une semaine type pour moi se compose à 50% d'imprévus (incident, blocage projet, mélées et réunions de dernières minutes...). Mon rôle est d'être toujours alerte et prête à gérer ces événements.

Quelles sont les évolutions possibles ?

Il y a plusieurs possibilités d'évolutions aux métiers PO/PM, selon les affinités et le profil de chaque personne. Tout d'abord, il y a la voie "logique", celle du Scrum Master, on le désigne souvent comme étant le "coach" ou le "garant" des méthodologies agiles. Ensuite, le PO/PM peut aisément se spécialiser, que ce soit au niveau métier qu'au niveau des méthodes (agile, devops, classique...). Enfin, on peut évoluer en responsable/directeur de projet, avec des missions plus centrées sur l'entreprise et le management.

Evolix en deux mots ?

OpenSource et responsable. Evolix est une entreprise qui a fêté ses 15 ans en 2019. Ce n'est donc plus vraiment une startup comme on l'imagine. Même si l'entreprise a grandi, certains procédés que l'on utilise sont restés fidèles à "l'esprit startup".

Le fait de travailler dans un espace commun permet d'échanger plus facilement entre les différentes équipes par exemple.

COO



Ton rôle est d'optimiser la productivité de ta startup en mettant en place les bons process au bon endroit. Tes objectifs sont de réduire les coûts, augmenter l'efficacité des équipes et / ou la qualité du service / produit que ta startup propose.

Au quotidien, tu traques la progression de l'efficacité de la startup via des KPIs que tu auras mis en place. Puis tu vas sur le terrain avec les équipes pour comprendre où et comment ta startup perd en efficacité. Enfin tu crées et implémentes des process auprès de ces équipes pour y répondre.

Pour des startups avec un fort enjeu logistique, ce métier peut prendre le nom de supply chain manager, où ton objectif est d'optimiser toute la chaîne d'approvisionnement et de livraison des produits.

TAILLE DE STARTUP

Middle • Scale-up

PACKAGE MOYEN À AIX-MARSEILLE

Middle • de 39 à 52K
Scale-up • de 70 à 100K

Cyprien Roy



COO chez
ATEMPO



Quelles sont les qualités requises pour ce métier ?

Un bon COO doit être doté de bonnes capacités d'écoute et d'analyse, savoir identifier les enjeux à court, moyen et long terme. En terme d'organisation, il faut être capable de hiérarchiser les priorités et de distinguer l'essentiel de l'accessoire. Enfin, et c'est peut être le plus important, il ne faut pas avoir peur de prendre des décisions.

Quelles sont les évolutions possibles ?

Au sein de la startup le COO peut évoluer horizontalement, en occupant des casquettes supplémentaires (c'est surtout vrai dans les petites structures). En terme de carrière, un COO peut après plusieurs années d'expérience migrer vers de plus grosses entreprises, éventuellement d'envergure internationales.

Qu'est ce que tu préfères dans ton métier ?

La compréhension et la résolution des problèmes.

Attempo en deux mots ?

Editeur de solutions de protection, restauration et de gestion de données numériques structurées ou non (cybersécurité).

OFFICE MANAGER

Véritable couteau-suisse, en tant qu'Office Manager tu sais trouver des solutions à toutes les situations (ou presque !) Tu es là pour t'assurer que tout "tourne bien" dans le bureau afin de faciliter le travail et chouchouter l'équipe.

Ton métier regroupe beaucoup de tâches différentes, principalement d'ordre administratif : comptabilité de base, gestion RH mais aussi gestion des commandes de matériel, réception de courriers & colis, mais aussi gestion de l'espace avec parfois une dimension évènementielle.

TAILLE DE STARTUP

Middle • Scale-up

PACKAGE MOYEN À AIX-MARSEILLE

Middle • de 27 à 34K
Scale-up • de 35 à 45K

Emmanuelle Bouclier



Office Manager chez
LISTEN LÉON

Quelles sont les évolutions possibles ?

Les startups offrent des possibilités d'évolutions infinies car tout est à construire ! Avec de l'envie, du travail et de la motivation, l'Office Manager peut vite se retrouver à des fonctions telles que Chief Operating Officer...

Ça change quoi de bosser en startup ?

En start-up, tout va très très vite ! La stratégie peut changer radicalement en très peu de temps, obligeant ainsi les équipes à faire preuve d'agilité et de flexibilité. La quantité de travail à fournir pour le peu de monde présent implique que chacun fasse preuve d'une grande polyvalence, n'ai pas peur de mettre les mains dans le cambouis, et ne compte pas ses heures !

Qu'est ce que tu préfères dans ton métier ?

Le relationnel qui est omniprésent, la grande diversité des missions qui me sont confiées, la coordination entre les différentes équipes et les clients.

Listen Leon en deux mots ?

Listen Leon est une application qui pousse les employés à envoyer des compliments anonymes à leurs pairs pour cartographier leurs forces individuelles et celles de l'équipe. Parce qu'en révélant les forces de chacun, on offre à tous la possibilité de les activer, de se sentir légitime, de trouver sa juste place, et donc de s'engager au profit d'entreprises plus performantes et d'une société plus humaine.

LEXIQUE

Qu'est ce que c'est ?

A/B Testing • Permet de mesurer l'impact d'un changement de version d'une variable sur l'atteinte d'un objectif vs version originale.

Affiliation • " Mon blog renvoie vers Amazon, si la personne achète via ce lien je touche une commission. "

API • Application Programming Interface : ensemble normalisé de classes, de méthodes ou de fonctions qui sert de façade par laquelle un logiciel offre des services à d'autres logiciels.

Billboard • Affiches ou panneaux publicitaires offline.

Bizdev • Business Developer, le commercial de la startup.

Bootstrapper • Partir de rien.

Brand platform • Définition de la vision, les valeurs, les objectifs, la promesse, la stratégie.

Closing • Conclusion d'une vente ou d'une conversion.

CMS • Content Management System, ce qui gère ton site. Wordpress en est un par exemple.

Conversion • Lorsque le client ou utilisateur réalise une action (abonnement, achat, téléchargement, etc.).

Copywriting • Recherche de concepts vecteurs d'une communication afin de valoriser un produit.

CPA target • Combien je suis prêt à payer pour acquérir un client à un moment donné dans mon funnel de conversion.

Crawling • Les crawlers indexent et analysent les contenus explorés en partant des résultats d'un moteur.

CRM • Customer Relationship Management. Optimiser la qualité de la relation client, fidéliser et maximiser le chiffre d'affaires ou marge par client.

Customer care • Service à la clientèle.

Data mining • L'extraction d'un savoir ou d'une connaissance à partir de grandes quantités de données, par des méthodes automatiques ou semi-automatiques.

Display • Bannières sur des sites partenaires encart publicitaire en ligne ≠ d'Adwords.

Fablab • Lieu ouvert au public où il est mis à sa disposition toutes sortes d'outils pour la conception et la réalisation d'objets et projets.

Framework • Ensemble cohérent de composants logiciels structurels, qui sert à créer les fondations ainsi que les grandes lignes de tout ou d'une partie d'un logiciel, application web, etc.

Hardware • Ensemble de l'équipement qui entre dans la constitution d'un ordinateur, ou des machines de traitement de l'information en général.

HTML, CSS • HyperText Markup Language & Cascading Style Sheets, langages informatiques pour mettre en forme du contenu sur des pages web.

KPIs • Key Performance Indicator, pris en compte pour mesurer l'efficacité globale d'un dispositif commercial ou marketing.

Langage (C, C++, Java) • Langages de programmation informatique.

Levée de fonds • Opération par laquelle une entreprise bénéficie d'un financement auprès d'investisseurs qui souhaitent s'impliquer dans les décisions de l'entreprise.

Machine Learning • Champ d'étude de l'intelligence artificielle qui se fonde sur des approches statistiques pour donner aux ordinateurs la capacité d' "apprendre" à partir de données.

Mock-up • Prototype.

MVP • Minimum Viable Product. Stratégie de développement rapide pour un test ou une mise sur le marché d'un produit.

Onboarding • Fait d'intégrer une nouvelle personne dans ta startup / ton équipe. Lui présenter la culture, la vision, les objectifs etc.

Personas • Une personne imaginaire représentant un groupe ou segment cible.

Pitch • Synthèse attrayante pour présenter ton projet entrepreneurial, entre 45s et 2min !

POC • Proof Of Concept.

Prospects • Un client potentiel pour ta startup.

Réachat • Part des acheteurs d'une marque, d'un produit ou service qui a acheté au moins une seconde fois.

React, Angular, Vue, VueJS, Ionic, Swift • Frameworks utilisés en programmation informatique.

Référencement / SEM • Améliorer le positionnement et la visibilité de sites / pages sur les moteurs de recherche : référencement naturel (SEO, Search Engine Optimization) & référencement payant (SEA, Search Engine Advertising).

RFD • Récence/ Fréquence / Durée.

RFE • Récence/ Fréquence / Engagement. **RFM** • Récence / Fréquence / Montant.

Road-to-market • Toute la stratégie à mettre en place entre le début et la vente de ton produit / service.

Scraping • Extraction de la data via des procédés techniques (script) sur une page web.

SCRUM • Méthode d'organisation permettant une approche agile, dynamique et participative de la conduite d'un projet.

SMO • Social Media Optimization. Ensemble des techniques pour développer la visibilité et l'image d'une marque sur les réseaux sociaux.

Sprint • Intervalle de temps court pendant lequel l'équipe va concevoir, réaliser et tester de nouvelles fonctionnalités.

Stack • Partie de la mémoire allouée par le système d'exploitation pour l'exécution d'une tâche.

Story-telling • Utiliser le récit dans la communication publicitaire.

Taux de rebond • % de visiteurs qui sont partis du site après la visite d'une seule page.

TDD • Test-Driven Development. méthode de développement de logiciel qui consiste à écrire chaque test avant d'écrire le code source d'un logiciel.

Traffic • Nombre d'utilisateurs qui se connectent ou visitent ton site pendant une période donnée.

UI • User Interface : identité visuelle et design de ton site / app.

UX • User Experience : Expérience utilisateur ressentie lors de la navigation sur ton site / app.

Wireframes • Maquette fonctionnelle utilisé lors de la conception d'une interface.

Retrouvez toutes les offres d'emploi des
startups de la French Tech Aix-Marseille
sur notre **job board** 

CONTACTEZ-NOUS :
communication@lafrenchtech-aixmarseille.fr

lafrenchtech-aixmarseille.fr



Ce livre blanc des métiers en startups a été réalisé en partenariat avec Ignition Program.

La French Tech Aix-Marseille est soutenue par :



Réalisé avec passion par  **Puremoment**
CREATIVESQUADRA

BY LA FRENCH TECH AIX-MARSEILLE