



LA MARKETPLACE VINTAGE EN LIGNE

POSTE : Growth & Account/Business Development [6 mois, à partir de mars 2021]

Engagé pour une consommation responsable du textile, CrushON démocratise la mode circulaire en connectant les friperies et les créateurs upcycling au reste du monde. En collaborant directement avec les professionnels de la mode de seconde main, CrushON met en lumière les définisseurs de la mode de demain et diffuse une vision moderne de la mode circulaire.

En rejoignant CrushON, tu ne t'inscris pas seulement dans une startup en hyper-croissance avec un nombre d'utilisateurs mensuels qui explose (+20% par mois depuis 2019) : tu t'inscris dans une nouvelle conception de la mode et du monde, celle de la révolution du vintage.

En tant que Supply Growth Specialist, tu seras en charge de faire entrer CrushON dans une nouvelle dimension en multipliant par 7 la taille de notre communauté de vendeurs en 2021. Doté.e d'une réelle passion pour le vintage et dans la recherche perpétuelle du *extra-mile*, tu sauras t'approprier le projet pour être en mesure de convaincre quiconque de rejoindre l'aventure.

Ta mission

- **Growth & BizDev**: Lister et démarcher nos futurs friperies et créateurs partenaires de CrushON pour les accompagner ensuite dans leur évolution au sein de CrushON (onboarding, mise en ligne, cas par cas...)
- **Ops**: Participer à l'organisation des CrushON Vintage Markets pour donner une visibilité physique et en ligne à nos supers vendeurs-membres de la CrushON Family ;
- **Account Management**: Soutenir techniquement et opérationnellement nos vendeurs-partenaires en produisant des contenus explicatifs et en étant en contact direct avec eux ;
- **Stratégie**: Participer à la stratégie de CrushON en proposant continuellement de nouvelles méthodes et de nouveaux outils pouvant améliorer notre acquisition, conversion et fidélisation BtoB.

Ton super profil et tes compétences

- Maîtriser Excel, Google sheet parfaitement ;
- Maîtriser le CMS Wordpress-Woocommerce et Mailchimp est un avantage substantiel ;
- Maîtriser une langue européenne en plus du français et de l'anglais est un avantage substantiel ;
- Être intéressé.e par la stratégie de croissance BtoBtoC d'une startup, aussi bien dans sa planification que sa apply Gmise en action ;
- Être étudiant.e ou récent diplômé.e d'une école de mode/communication/commerce/journalisme ;
- Être autonome pour participer activement à une croissance intense (~20% par mois) ;
- Être souriant.e et toujours de bonne humeur.

Ce que le stage te rapportera

- 600€ par mois ;
- Une expérience humaine et professionnelle unique en startup, avec une opportunité de prolonger ensuite avec une rémunération à la hauteur de nos réalisations communes !

Si tu es intéressé.e, shoote-nous un message avec ton CV et une démonstration de ta motivation à l'adresse ihem@crushonapp.com : ça sera un plaisir de discuter avec toi dans nos bureaux dans le 19ème arrondissement de Paris !