



## LA MARKETPLACE OMNICANALE DE LA MODE CIRCULAIRE

### **POSTE : Account & Community Specialist (e-commerce & logiciel) [Stage]**

En tant que B Corp engagée dans la diffusion d'une consommation responsable du textile, CrushON démocratise la mode circulaire en connectant les enseignes historiques de la mode aux commerçants professionnels de la mode circulaire. En collaborant directement avec des revendeurs professionnels de vêtements de seconde-main de qualité, CrushON met en lumière les acteurs de la mode de demain et rassemble une communauté d'activistes pour un(e) mo(n)de meilleur(e).

En rejoignant CrushON, tu ne t'inscris pas seulement dans une startup qui assure une croissance exponentielle depuis son lancement : tu t'inscris dans une vision moderne de l'économie circulaire dans la mode pour transformer en profondeur l'industrie.

CrushON connecte aujourd'hui une communauté de 2600+ revendeurs/fournisseurs professionnels de la mode circulaire avec plusieurs grandes enseignes historiques en Europe, en ligne et en physique.

En tant qu'Account Specialist, tu accompagneras l'équipe Product (composée de 2 personnes) dans la gestion quotidienne du réseau de distribution en ligne de CrushON. À travers une rigueur de fer couplée à un bon sens du relationnel et du leadership, ton rôle sera de d'assurer une excellence opérationnelle sur tous les plans du réseau de plateformes en ligne partenaires : gestion de l'inventaire en ligne et de sa distribution, communication avec les revendeurs partenaires, satisfaction client et vendeur, suivi des projets de développement logiciel et e-commerce avec l'équipe technique... Tu seras le moteur du développement de la présence de CrushON en ligne et du développement de son logiciel.

#### **Ta mission**

- Accompagner le lancement des nouveaux points de vente en ligne de CrushON, en France et à l'international ;
- Participer à la formation des marketplaces/distributeurs partenaires et des fournisseurs en communiquant fréquemment avec leurs équipes respectives ;
- S'assurer de la bonne performance de l'ensemble de nos points de ventes en analysant la performance et en préparant des synthèses ;
- Mettre en place les leviers marketing et opérationnels sur les sites distributeurs de CrushON et mesurer leur impact ;
- Mesurer constamment les metrics de ventes et de trafic pour alimenter la stratégie de croissance et faciliter la prise de décision de l'équipe de management ;
- Maintenir une bonne relation entre CrushON et l'ensemble des vendeurs partenaires participants ;
- Collaborer avec l'ensemble de l'équipe afin de définir les meilleurs leviers de croissance pour notre réseau physique.

#### **Ton super profil et tes compétences**

- Avoir une expérience en ops dans un projet e-commerce et/ou startup à forte croissance est un plus ;
- Maîtriser pleinement des outils de gestion de données tel qu'Excel est primordial ;

- Maîtriser des outils d'automatisation tels que Zapier et des outils de création de contenu tels que Canva est un gros avantage ;
- Être autonome, organisé.e et extrêmement rigoureux.euse pour répondre aux défis de notre forte croissance ;
- Comprendre la philosophie et la mission du projet pour te l'approprier et devenir un élément-clé de l'équipe !
- Avoir toujours le sourire et apprécier boire des coups avec ses collègues (à l'eau ou à la bière, on ne juge pas ;))

### **Ta rémunération et les avantages**

- 800€ / mois avec une opportunité de CDI à la fin de la période de stage
- Des bureaux en plein coeur de Paris avec la flexibilité d'une culture remote ;
- Une expérience humaine et professionnelle unique dans une startup en pleine croissance, et avec des nouveaux défis chaque jour !

Si tu es intéressé.e, shoote-nous un message avec ton CV et une démonstration de ta motivation à l'adresse [maxime@crushonapp.com](mailto:maxime@crushonapp.com) : ça sera un plaisir de discuter avec toi en remote ou au CrushON HQ situé en plein centre de Paris 75002 au 22 passage du Ponceau.