



LA MARKETPLACE OMNICANALE DE LA MODE CIRCULAIRE

POSTE : Head of Supply & Merchants [CDI]

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 que Head of Merchants / Supply, tu joueras un rôle clé dans la croissance et le développement de CrushON et de sa communauté de professionnels de la mode circulaire. En contribuant directement à l'acquisition, l'activation et la rétention de boutiques vintage et grossistes de seconde main, tu seras le pilier de notre communauté de revendeurs de la mode circulaire et tu contribueras directement à notre expansion en Europe.

Ta mission

1. Acquisition et Engagement des Fournisseurs/Marchands

- Développer une stratégie d'acquisition et d'engagement des fournisseurs pour stimuler la croissance de notre communauté.
- Être en contact constant avec nos marchands européens pour présenter nos nouvelles opportunités de distribution, les activer et suivre leur déploiement pour assurer la satisfaction de notre communauté.
- Structurer progressivement puis manager une équipe dédiée pour méthodiquement acquérir de nouveaux fournisseurs et engager nos fournisseurs existants.
- Élaborer et mettre en œuvre un plan d'expansion géographique pour attirer de nouveaux fournisseurs en Europe.

2. Collaboration Interfonctionnelle

- Travailler en étroite collaboration avec les équipes Marketing et Brands/Retailers (vente et gestion de compte) pour exécuter la stratégie d'acquisition et d'engagement des fournisseurs.
- Assurer une communication fluide et une coordination efficace entre les équipes.

3. Analyse des Performances

- Analyser avec récurrence les données relatives aux performances de la communauté des fournisseurs pour ajuster la stratégie d'acquisition et d'engagement.

- Établir des métriques clés pour évaluer l'efficacité des initiatives d'activation et d'engagement.

4. Planification Stratégique

- Contribuer à l'élaboration de la stratégie globale de l'entreprise en ce qui concerne la communauté des fournisseurs.
- Participer à la transition progressive de nos activités vers une distribution omnicanale, en collaboration avec l'équipe de direction.

Ton super profil et tes compétences

- Être en mesure d'établir une stratégie Sales & Account Management ainsi qu'une roadmap est primordial ;
- Expérience avérée dans la gestion de communautés professionnelles, avec de solides compétences en gestion de projet et en planification stratégique ;
- Avoir une expérience dans un projet SaaS/marketplace à forte croissance est un grand plus (d'autant plus en tant que Manager ou Head) ;
- Avoir une expérience managériale est un grand plus ;
- La connaissance du secteur de la mode circulaire et de ses enjeux est un grand plus ;
- Excellentes compétences en communication et en collaboration interfonctionnelle ;
- Capacité à analyser les données et à prendre des décisions basées sur les métriques ;
- Être autonome, organisé.e et rigoureux.euse pour répondre aux défis de notre forte croissance en matières de croissance et de gestion de communauté ;
- Comprendre la philosophie et la mission du projet pour te l'approprier et devenir un élément-clé de l'équipe !

Ta rémunération et les avantages

- Une opportunité de contribuer à une entreprise en croissance rapide et à un secteur en plein essor.
- Un environnement de travail full-remote, dynamique et collaboratif ;
- La possibilité de travailler sur des initiatives stratégiques clés pour l'entreprise ;
- Tu feras partie de la CrushON Family : la rémunération fixe et en equity est à discuter ensemble en fonction de ton profil et de tes besoins ;
- 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 : ça sera un plaisir de discuter avec toi en remote ou dans les CrushON HQs au 22 Passage du Ponceau, 75002 Paris.

Nous attendons avec impatience de t'accueillir dans notre équipe pour façonner l'avenir de la mode circulaire en Europe !