



KATABA

FICHE DE POSTE – STAGE – 6 MOIS – A PARTIR DE JANVIER 2018

Business developpement / Web marketing

La Mission

Véritable strat-up de l'économie sociale et solidaire KATABA développe un circuit-court dans le domaine du mobilier contemporain. En partageant des modèles développés grâce à des collaborations entre artisan et designer sur une communauté d'artisan reparti sur l'ensemble du territoire, KATABA fonde un modèle économique innovant capable de relocaliser la production de mobilier dans les ateliers artisanaux en rémunérant les fabricants comme les créateurs.

Après le lancement de notre marque en septembre à la faveur de la PARIS DESIGN WEEK, la stratégie commerciale actuelle s'oriente d'une part vers le B2B, avec le développement d'une gamme Café Hotel Restaurant [CHR] avec un premier café à livrer fin janvier et une gamme office qui fera l'objet d'une démarche d'éco-conception avec la Coopérative Mu et un designer de renom. D'autre part avec la montée en puissance de notre plateforme e-commerce à travers le développement et la mise en œuvre stratégie de webmarketing.

Aujourd'hui nous souhaitons intégrer à l'équipe une personne qui comme nous partage les valeurs de l'entreprenariat à impact positif et notre envie de devenir acteur de changement en participant au changement d'échelle de l'ESS.

Entouré.e du fondateur de l'entreprise et des compétences dont il s'est adjoint les services en matière de direction commerciale, webmarketing, communication et design, le/la stagiaire rejoindra l'équipe au sein de l'incubateur de La Ruche Paris 20^{ème}.

Aux côtés du fondateur de KATABA la mission du/de la business developer sera de participer à la sortie de KATABA de sa phase d'early stage et de développer l'activité commerciale vers les professionnels, les institutions et les collectivités sur la région île de France principalement.

Objectifs clés pour la période de stage :

B2B :

- Etude de marché et étude de la concurrence B2B, participation à l'élaboration de la stratégie commerciale.
- Elaboration de support commerciaux, prospection commerciale.
- Evènementiel, préparation et présence sur les salons professionnels

B2C :

- Développement du site e-commerce (optimisation, génération de contenu, community management).
- Participation à la qualification et l'enrichissement de la stratégie de communication/marketing/webmarketing B2C.
- Evènementiel, préparation et présence sur des expositions publics et privées
- Participation à l'élaboration des solutions logistiques dans le cadre de la montée en puissance de la boutique en ligne.

Profil :

- Une forte appétence pour l'entrepreneuriat à impact positif et l'esprit start-up
- Détermination à allier performance commerciale et impact sociétal positif
- Sait travailler en autonomie, mais apprécie et privilégie le travail en équipe
- Sait être force de proposition et d'initiative, posture d'intrapreneur
- Bonne compréhension du marché haut de gamme et de ses codes
- Excellent rédactionnel (orthographe irréprochable) et relationnel
- Qualités requises : gestion de projet, rigueur, curiosité, polyvalence, créativité, sensibilité pour l'univers de l'artisanat et du design, connaissance des outils digitaux (facebook, instagram, mailchimp, shopify...), enthousiasme et le sourire sont un vrai plus.

Infos Pratiques :

- Lieu : 24 rue de l'Est, 75020 PARIS
- Indemnités : selon la réglementation en vigueur
- Disponibilité : Janvier 2018 – stage plein temps – 6 mois- possible conversion en CDD ou CDI au regard des performances commerciales.
- Possibilité de télétravail + déplacement Ile de France et régions, rencontre client, chantier, atelier des artisans, manufactures et fournisseurs.
- Pour postuler : Envoyer CV + précisions de vos motivations / attentes [format libre] à l.monvoisin@kataba.fr