**Une image contenant Police, texte, Graphique, capture d’écran

Le contenu généré par l’IA peut être incorrect.**

**Chargé.e de Marketing & Développement**

**À propos de l’offre d’emploi**

Créée en 2013, Primo1D s’est hissée au rang de leader mondial du fil électronique intelligent grâce à sa technologie E-ThreadTM, intégrée à la source et embarquée au cœur des produits de ses clients. En proposant une solution unique d’identification (RFID UHF), d’authentification et de traçabilité des produits tout au long de leur cycle de vie, Primo1D répond aux enjeux de la digitalisation, de l’industrie 4.0 ainsi qu’aux défis actuels de l’économie circulaire.

À la suite de notre dernière levée de fonds (Nov. 2021), nous sommes en phase de croissance industrielle. Nous développons nos procédés d’assemblage et nos équipements de production pour produire en grand volume et nous accompagnons nos clients dans l’adoption de nos produits intégrés et de nouveaux business modèles.

Afin d’accompagner notre croissance, nous recherchons un.e :

**Chargé.e de Marketing & Développement**

Nous recherchons un.e Chargé.e de Marketing & Développement, en étroite collaboration avec l’équipe Business Development, avec un objectif clair : accélérer la croissance commerciale de Primo1D dans les 6 mois à venir. Vous orchestrez et exécutez une stratégie marketing agile et efficace pour générer un maximum de leads qualifiés, nourrir notre pipeline et soutenir nos objectifs ambitieux.

**Missions :**

Sous la responsabilité de la Responsable du Business Development et Marketing, le.la Chargé.e de Marketing & Développement contribue à l’élaboration de la stratégie marketing et est responsable de sa mise en œuvre. Pour cela, il.elle mène les missions suivantes :

**Veille stratégique et génération d’opportunités :**

* Mettre en place une veille active, structurée et orientée business sur les marchés à fort potentiel (mode durable, workwear, traçabilité industrielle…).
* Identifier et qualifier les signaux faibles exploitables commercialement : évolutions réglementaires, appels d’offres, nouvelles alliances, innovations sectorielles…
* Être un véritable moteur de prospection indirecte : proposer régulièrement des actions ciblées (contenus, messages, événements, prises de contact) pour générer des leads à haut potentiel.
* Alimenter en continu l’équipe Business Development avec des opportunités concrètes, actionnables et priorisées, en coordination étroite avec les objectifs commerciaux.

**Marketing d’acquisition et génération de leads**

* Optimiser et alimenter en contenu les canaux existants (site web, LinkedIn, plateformes RFID partenaires) pour transformer la visibilité en prises de contact qualifiées.
* Organiser de A à Z la participation aux salons professionnels : ciblage, logistique, coordination, préparation commerciale, suivi post-événement – avec un objectif clair de génération et transformation de leads.
* Mesurer l’impact de chaque action marketing à l’aide de KPI orientés efficacité commerciale (nombre et qualité des leads générés, taux de suivi, taux de conversion…).

**Support au développement commercial**

* Collaborer activement avec l’équipe Business Development pour transformer les leads en opportunités commerciales réelles.
* Participer à la qualification, au suivi et à l’animation du pipeline : priorisation, enrichissement des données, coordination des actions de relance.
* Co-construire les argumentaires commerciaux en fonction des typologies de clients et des retours terrain.
* Être un véritable relai opérationnel de l’équipe commerciale : anticiper les besoins, apporter les bons outils au bon moment.

**Communication externe et contenus**

* Renforcer la visibilité ciblée de Primo1D auprès des marchés prioritaires : animation LinkedIn, évolution du site web, relations presse, newsletters.
* Créer ou piloter la production de contenus à forte valeur ajoutée pensés pour soutenir la prospection et la conversion : cas clients, argumentaires, vidéos, articles sectoriels, livres blancs.
* Être garant.e de la cohérence du message de Primo1D, en interne comme en externe, et piloter la mise en œuvre opérationnelle de la stratégie de communication corporate.

**PROFIL :**

Diplômé.e d’un Bac+5 en marketing, communication, commerce ou équivalent, avec une expérience de 2 ans, idéalement dans un environnement start-up, PME innovante ou secteur technologique.

Vous êtes un.e professionnel.le agile, polyvalent.e et entrepreneurial.e, capable de porter à la fois la stratégie et l’opérationnel, avec une forte orientation résultats.

Vous aimez évoluer dans des environnements dynamiques et transversaux, où la collaboration étroite avec les équipes commerciales, techniques et produit est essentielle.

Vous maîtrisez les outils digitaux (CRM, automation marketing, LinkedIn, CMS, analytics) et avez une bonne culture du marketing B2B orienté génération de leads qualifiés.

Doté.e d’un excellent sens du relationnel, vous savez créer et entretenir des relations solides en interne comme en externe. Vous êtes autonome, proactif.ve, avec une capacité à anticiper les besoins et à être force de proposition constante pour accélérer la croissance.

Votre curiosité et votre appétence pour les sujets innovants, durables et technologiques vous permettent de comprendre rapidement les enjeux clients et marchés.

Une expérience dans le secteur textile, la traçabilité ou les solutions durables serait un vrai plus, sans être indispensable.

Poste en CDI basé à Grenoble

Rémunération selon profil