



Growth & Marketing Lead

Contrat : CDI

Lieu : Anderlecht

Disponibilité : dès que possible

eFarmz c'est... une entreprise née en 2013 avec l'envie de révolutionner l'alimentation en Belgique, en proposant une alternative à la grande distribution.

Notre mission ? Produire mieux, manger juste. Grâce à notre site e-commerce, nous livrons une **large gamme de produits frais, bio et/ou locaux** ainsi que des box repas en provenance des **producteurs locaux**.

Notre promesse ? Une expérience client fluide, bienveillante, et une logistique ultra efficace au service du goût et de la planète.

Description du poste 🤝

En tant que **Growth & Marketing Lead**, tu pilotes la croissance d'eFarmz sur l'ensemble du funnel : **acquisition, conversion et rétention**.

Ton rôle est d'analyser nos performances, d'identifier les opportunités de croissance et de les transformer en priorités et projets concrets avec les différentes équipes.

Tu pilotes la **roadmap Growth** et t'assures que nos ressources et investissements sont concentrés sur les leviers ayant le plus d'impact sur nos objectifs business.

Tu manages et accompagnes le **Marketing Manager** et travailles en étroite collaboration avec le **CTO**, ainsi qu'avec les équipes Product, Buying, Operations et Logistics.

Tu reportes directement à la CEO.

Growth & Performance

- Analyser les performances et identifier les principaux **leviers de croissance**
- Définir, prioriser et piloter la **roadmap Growth**
- Piloter les **KPI Growth** et leur évolution
- Transformer les analyses en **plans d'action concrets et priorités**
- Développer une approche **Test & Learn** et mesurer l'impact des initiatives
- Définir les besoins d'analyse et exploiter les outils BI développés avec le CTO

Acquisition

- Définir et piloter la **stratégie d'acquisition multicanale**
- Identifier, tester et développer de **nouveaux canaux d'acquisition**
- Piloter le **CAC** et la performance globale des investissements d'acquisition
- Piloter et challenger les partenaires **SEA / SEO**
- Challenger et accompagner les leviers d'acquisition pilotés par le Marketing Manager
- Identifier et développer des **partenariats à potentiel Growth**

Conversion & expérience client

- Analyser le **funnel et les parcours clients** afin d'identifier les principales frictions
- Identifier et prioriser les initiatives **CRO / UX** selon leur potentiel business
- Construire les besoins business liés aux évolutions du site avec le CTO et le Marketing Manager
- Définir et prioriser les expérimentations pertinentes : A/B tests, personnalisation, UX...
- Mesurer leur impact sur la conversion et la performance business

CRM, rétention & fidélisation

- Analyser les performances de **rétention, réachat, churn et valeur client**
- Identifier les opportunités permettant d'améliorer la fidélisation et la valeur client
- Challenger et co-construire les priorités CRM avec le Marketing Manager
- Mesurer l'impact business des initiatives CRM et de fidélisation

Budget & management

- Piloter le **budget Marketing & Growth** et ses arbitrages
- Co-construire les investissements Marketing avec le Marketing Manager

- Prioriser les ressources selon leur **impact business attendu**
- Manager, accompagner et faire grandir le Marketing Manager
- Favoriser une collaboration fluide entre **Marketing, Tech, Product, Buying et Operations**

Profil

- Minimum **5 à 7 ans d'expérience** en Growth, e-commerce ou Digital Marketing, avec une expérience concrète de pilotage de la croissance
- Expérience démontrée en **acquisition e-commerce multicanale** et optimisation du CAC
- Solide compréhension des enjeux de **conversion, CRO et parcours client**
- Bonne maîtrise des mécaniques de **CRM, rétention, churn, réachat et LTV**
- Forte capacité **analytique et business** : savoir transformer la donnée en décisions et plans d'action
- Expérience dans la construction et la priorisation d'une **roadmap Growth**
- Capacité à arbitrer des initiatives selon leur **impact, coût et effort**
- Bonne compréhension des enjeux **UX/UI e-commerce**, sans devoir être designer
- Capacité à travailler efficacement avec une **équipe technique** et à traduire un besoin business en besoin fonctionnel, à l'aise avec SQL
- Expérience en **gestion de budget** et arbitrage d'investissements Marketing/Growth
- Expérience en **management**, accompagnement et développement de compétences
- Curieux·se, pragmatique, agile dans la mise en œuvre, autonome, avec une forte capacité d'exécution et orienté·e résultats
- À l'aise dans un environnement PME où les **ressources et budgets nécessitent de prioriser**
- Bonne maîtrise des outils **IA et d'automatisation** appliqués à des problématiques business
- Parfaite maîtrise du français ; le néerlandais est un plus
- Sensibilité aux valeurs de l'alimentation bio, locale et durable

Ce qu'on attend surtout de toi

Chez eFarmz, nous ne cherchons pas à multiplier les initiatives Growth pour le principe.

Nous cherchons quelqu'un capable de **comprendre un problème business, l'analyser, identifier les bons leviers, prioriser et mesurer leur impact.**

Tu dois être aussi à l'aise pour challenger une stratégie d'acquisition que pour analyser un problème de conversion, questionner une mécanique de rétention ou décider qu'un projet ne mérite tout simplement pas d'être priorisé.

L'objectif : **faire mieux avec les ressources disponibles et concentrer les efforts là où ils auront le plus d'impact.**

Package

- Un job à impact dans une entreprise qui veut transformer l'assiette des Belges
- Salaire brut annuel (13,92 mois) selon expérience et matrice salariale interne
- Abonnement transport ou remboursement kilométrique selon les dispositions sectorielles
- Chèques repas
- Téléphone & PC
- 160 € de frais nets / mois
- Assurance ambulatoire Alan
- Plan Bonus CCT90
- 6 jours de RTT par an à temps plein
- 30 % de remise sur le site eFarmz
- 1 jour de télétravail par semaine

Process

- Envoi du CV à la CEO via l'adresse camille.bosc@efarmz.be
- Entretien avec la CEO pour échanger sur la motivation, l'expérience et l'adéquation avec eFarmz
- Entretien avec l'équipe actuelle comprenant des **misés en situation concrètes autour de problématiques Growth**
- Vérification des références