



<https://latribunelibre.com/emploi/responsable-growth-et-generation-de-leads-btob-f-h>

## Responsable Growth et Génération de Leads BtoB, F/H

### Description

Vous rejoignez une structure de conseil BtoB en forte croissance, positionnée sur le marché francophone. L'objectif est de créer un pôle Growth autonome capable de générer un flux constant et prévisible de leads, majoritairement hors paid, pour alimenter l'équipe Sales et sécuriser le pipeline à long terme.

Le poste implique de nombreux déplacements à Dubaï. Une prise de poste directement depuis Dubaï est possible.

### Missions :

- Définir et exécuter une stratégie Growth multicanale orientée outbound : cold email, LinkedIn, cold call, WhatsApp
- Concevoir des playbooks de prospection, séquences, automatisations et routines de performance
- Mettre en place des dispositifs bottom of funnel : contenus, mini formations, landing pages dédiées, call to action ciblés
- Activer l'organique : réactivation base email, mini newsletter, contenus de conversion, one person funnel
- Structurer une stack Growth moderne, sélectionner et paramétrier les outils adaptés
- Construire des dashboards temps réel, alertes et tracking des KPIs orientés pipeline : CPL, ROAS, coût par rendez vous, conversions
- Travailler en lien direct avec les Sales, apporter un feedback terrain continu
- Générer des rendez vous qualifiés pour les Account Executives avec un objectif de 10 calls par semaine à partir du troisième mois
- Encadrer un ou plusieurs SDR, puis contribuer au recrutement et à la montée en puissance de l'équipe

### Qualifications

- Minimum 2 ans d'expérience en growth marketing BtoB ciblant des TPE et PME de 1 à 100 personnes, idéalement en agence marketing ou cabinet de conseil
- Très à l'aise sur les approches outbound et la production, avec une vraie capacité à exécuter
- Maîtrise des outils et pratiques actuels : LaGrowthMachine, HubSpot, Lemlist, Instantly, Apollo
- Bon niveau sur scraping, enrichissement, scoring, automation
- Culture résultats, pipeline et cash, pas orienté vanity metrics

**Organisme employeur**  
BLUETHINK

**Type de poste**  
Temps plein

**Secteur**  
CONSEIL POUR LES AFFAIRES  
ET AUTRES CONSEILS DE  
GESTION

**Lieu du poste**  
75113, PARIS 13, PARIS, France

**Salaire de base**  
90000 € - **Salaire de base**  
120000 €

**Date de publication**  
28 décembre 2025 à 20:02

**Valide jusqu'au**  
24.01.2026