



PROPOSITION DE STAGE

Marketing Opérationnel & Intelligence Commerciale H/F

Notre Contexte

Tivoli Capital WL, JV [Tivoli Capital](#) - [KKR](#) et investisseur - opérateur de [Newton Offices](#), a pour objectif de répondre aux nouveaux usages et modèles économiques du monde du travail. Avec un positionnement centré sur les usages de nos clients, Newton Offices propose des solutions de bureaux flexibles.

« Chez Newton Offices, rien n'est le fruit du hasard. Concevoir le bureau idéal, libérer le potentiel de chacun. »

Du fait du cœur de métier de nos actionnaires, nous avons une approche globale. Dès la conception de nos bâtiments, nous cibons leur localisation, agençons les espaces et sélectionnons notre mobilier afin d'apporter la plus grande variété de services possibles à nos clients. Notre objectif est de continuer notre expansion sur tout le territoire (cinq immeubles en gestion dont 3 ouvertures en 2021 et d'autres en développement à ce jour) et de porter la marque Newton Offices pour devenir un des leaders du marché des espaces de bureaux flexibles.

Dans ce contexte à fort développement, nous recherchons notre stagiaire.

Missions et responsabilités

Nous recherchons un(e) Stagiaire pour découvrir et assister le Directeur Marketing & Communication pour une durée de 6 mois – idéalement à partir de septembre 2021 mais flexible. Vous aurez pour mission de contribuer au bon fonctionnement de l'équipe, composée de 4 personnes, en gérant vos propres projets et en prêtant main forte sur des thématiques transverses.

Marketing opérationnel

- Prendre en charge les campagnes de courriel marketing à destination des différents publics de Newton Offices à travers la France (chefs d'entreprise, partenaires, clients...)
- Participer activement au projet de changement de CRM (cadrage, paramétrage, documentation, formation...)
- Devenir l'interlocuteur privilégié des équipes terrain pour l'utilisation des outils digitaux mis à leur disposition
- Participer à l'organisation et à la mise en œuvre logistique des événements marketing organisés sur nos sites
- Élaboration de documents de support à destination des équipes commerciales (plaquettes, guides, flyers...)
- Développer les outils de reporting de l'activité marketing et être force de proposition pour l'amélioration des actions mises en place (trafic web, lead generation, SEO, attribution...)

Intelligence commerciale

- Participer au développement de la stratégie de génération de leads (bureaux et salle de réunion)
- Développer une « sales » machine pour détecter de nouveaux prospects potentiels sur les différents marchés couverts par Newton Offices (Marseille, Lille, Lyon, Aix-en-Provence, Montpellier)
- Suivre les KPIs pour ajuster et améliorer les résultats obtenus

Votre profil

Issu(e) d'une formation en cursus Commerce, Marketing ou Communication, vous êtes à la fois rigoureux, débordant d'énergie et vous avez le goût de l'innovation comme Isaac Newton,

L'univers du B2B vous attire et le marché de l'immobilier de bureaux flexibles vous intéresse et motive.

Vous êtes à l'aise avec les outils web et avez envie d'apprendre à maîtriser rapidement des logiciels métier professionnels (CRM, Marketing Automation, HTML, création visuelle...).

Vous aimez travailler au sein d'une équipe où les valeurs humaines sont essentielles,

Vous avez un esprit entrepreneurial qui vous permet de combiner une vision stratégique tout en répondant aux besoins opérationnels du day2day,

Votre expression et votre sens relationnel vous permettent de vous adapter à des interlocuteurs variés.

Lieu du poste

TIVOLI Capital WL, 113, rue de la République, 13002 Marseille - Métro Joliette chez [Newton Offices](#).

Rejoignez-nous pour travailler dans les plus beaux bureaux de Marseille !

Pour vos candidatures, c'est ici -> recrutement@newtonoffices.com