

**Accélérer la croissance d'une start-up en liant stratégie go-to-market et innovation produit**



|   |
|---|
| Entreprise : <b>SpaceFill</b>                                   |
| Période : <b>2023 - 2024</b>                                    |
| Tuteur entreprise : <b>Maxime Huzar</b>                         |
| Lieu : <b>29 Rue du Faubourg<br/>Poissonnière, 75009, Paris</b> |

### **SpaceFill**

Créée en 2018 par Maxime Huzar (HEC 2018), Quentin Drillon (X 2018) et Gustave Roche (HEC 2018), SpaceFill est une start-up spécialisée dans la logistique et plus particulièrement dans l'entreposage flexible et externalisé de marchandises. SpaceFill entend révolutionner la gestion logistique en centralisant toutes les opérations logistiques de ses clients sur une seule et même plateforme. Intégrée au plus grand réseau de partenaires logistiques d'Europe, la plateforme SpaceFill permet de fluidifier la collaboration et d'offrir aux industriels une visibilité en temps réel sur leurs stocks.

Après deux levées de fonds successives de 7m€ (Nov. 2020) et de 22m€ (Mars 2022), SpaceFill a pour double objectif d'asseoir sa position de leader européen du secteur en étendant son offre existante dans d'autres pays européens mais également de développer de nouvelles fonctionnalités sur la plateforme pour offrir une expérience utilisateur complète à ses clients.

### **Rôle**

La levée de fonds en Série B de SpaceFill en mars 2022 marque un tournant dans l'histoire de la start-up. En effet, pour espérer conserver la trajectoire de croissance qui est la sienne, SpaceFill doit réussir son déploiement dans de nouveaux territoires et dans le même temps continuer de répondre aux besoins toujours plus complexes du marché par le biais d'innovations continues de son produit.

Dans cette logique de croissance et d'innovation, il y aura plusieurs missions à accomplir :

- **Renforcer le business model en optimisant le processus d'acquisition et rétention client par la mise en place de leviers de croissance innovants :**
  - Créer un outil de reporting pour analyser l'efficacité des différents canaux et contenus marketing utilisés afin d'améliorer le rapport LTV/CAC.
  - Augmenter le nombre de prospects par l'identification de nouveaux leviers marketing : SaaS marketing, SEM, SEO/ASO, DSP, etc.
  - Améliorer le taux de conversion des prospects par une approche marketing plus personnalisée avec la création d'une feuille de route de contenus à produire pour chaque étape du cycle d'acquisition client.
- **Identifier de nouvelles sources de revenus liées à des innovations du produit**
  - Livrer à l'équipe produit des analyses quantitatives sur les retours du marché concernant les différentes stratégies commerciales et marketing employées.
  - Concevoir avec l'équipe produit la feuille de route des nouvelles fonctionnalités de la plateforme grâce aux analyses mentionnées dans le point précédent.
  - Promouvoir efficacement les nouvelles fonctionnalités auprès des prospects et des clients avec des actions marketing centrées autour du produit.
- **Du project management sur différents sujets (stratégie, UX, autres)**
  - Construire des analyses de marché fines pour connaître le potentiel de l'offre SpaceFill dans différents pays européens.
  - Optimiser l'interface du site internet de SpaceFill par la réalisation d'AB tests grâce à des logiciels tels que Google Optimize

Etant donné la croissance importante que connaît SpaceFill, de nombreux projets et missions vont venir s'ajouter à cette liste d'ici septembre 2023.



## Profil

Compte tenu de la nature du poste, voici les qualités et compétences identifiées :

- **Esprit d'analyse** : à ce stade de développement de l'entreprise les décisions ne peuvent plus être prises à l'intuition et des données analysées doivent étayer les prises de position. Ainsi, l'étudiant devra se montrer à l'aise avec le traitement de données pour formuler les bonnes hypothèses et proposer des solutions pertinentes.
- **Polyvalence et autonomie** : l'étudiant devra être capable de rapidement monter en compétences et de mener plusieurs projets à la fois.
- **Capacités relationnelles** : le poste nécessitera d'interagir avec de nombreux interlocuteurs au sein de l'entreprise (marketing, sales, produit, stratégie) ce qui nécessitera de travailler en équipe très régulièrement.
- **Business sense** : le poste est très *customer centric*, ce qui nécessite d'être force de proposition et de faire appel à sa créativité et son imagination.
- **Une première expérience en Growth Marketing** : le département Growth n'est pas encore structuré au sein de SpaceFill et une première expérience dans ce secteur est essentielle pour rapidement devenir opérationnel et avancer sur les différents projets.