

De la stratégie produit à l'adoption des fonctionnalités : comment accélérer la croissance d'une start-up seed stage ?



Entreprise : Simbel
Période : 2025 - 2026
Lieu : Paris 2e (Grands Boulevards)

* * *

Simbel

[Simbel](#) est une startup lancée fin 2020, proposant aux entreprises une plateforme (logiciel & marketplace de formations) qui leur permet de capter et répondre vite et bien aux besoins de formations de leurs équipes.

Grâce à notre solution :

- Les employés peuvent accéder facilement à des formations de qualité et remonter des besoins de formation à leur équipe RH
- Les managers peuvent prioriser les demandes de leurs collaborateurs et leur recommander des contenus pertinents pour les faire évoluer.
- Les équipes RH et formation peuvent répondre aux besoins captés, inviter des employés à des formations, et suivre leur budget et indicateurs clés. Elles peuvent également suivre leurs obligations de formations (habilitations, obligations sexennales)
- Simbel permet également la création de formations internes et la consommation de contenu interne (live et e-learning)

Nous comptons aujourd'hui ~20 employés basés à Paris et Barcelone, travaillons avec les équipes RH de Blablacar, Messer, PUIG, ... et sommes soutenus par les fonds d'investissement Speed Invest et BrightEye (Seed-Stage). Chez Simbel, nous travaillons, autant que faire se peut, en asynchrone et visons à responsabiliser au maximum nos équipes pour que chacun contribue à la croissance de l'entreprise.

Descriptif du projet

La mission consistera à épauler le CEO dans la mise en œuvre de projets transverses qui permettront à Simbel

- de s'imposer comme la solution leader en Europe pour la gestion de la formation
- de renforcer ses avantages compétitifs : open marketplace de formations, modèles d'IA pour automatiser et personnaliser la gestion de la formation, internationalisation...



Méthodologie envisagée

En collaboration avec le CEO et la Head of Product, vous définirez et mettrez en œuvre les prochains axes de développement de l'entreprise.

Vos missions principales seront :

- **Stratégie :**
 - Acquérir une compréhension approfondie du marché, des parties prenantes et de l'écosystème
 - Établir des relations avec les cibles prioritaires et définir la meilleure approche marché
 - Assurer la liaison entre l'équipe Product & Tech et les clients pour développer des produits adaptés et encourager l'adoption des nouveautés
- **Sales Enablement :**
 - Accompagner et outiller les équipes marketing et commerciales pour valoriser les évolutions du produit
- **Product Marketing :**
 - Développer des stratégies pour favoriser l'adoption des nouvelles fonctionnalités auprès des utilisateurs existants en collaboration avec l'équipe Customer Success

Profil(s) recherché(s)

Nous souhaitons accueillir un étudiant. Il n'y a pas de préférence en termes de formations, l'important est d'être motivé à l'idée d'aider les utilisateurs Simbel à se développer, se sentir plus engagés et performants dans leur poste.

Nous valorisons également les qualités suivantes :

- Vous êtes curieux.se et avez un esprit critique
- Vous êtes un.e bon.ne communicant.e et avez des bonnes capacités relationnelles pour assurer la gestion de vos projets
- Vous êtes rigoureux.se, positif.ve, savez travailler en autonomie et aimez prendre des initiatives
- Vous aimez relever des défis et travailler dans des environnements qui évoluent vite, avec l'ambition d'apprendre pour avoir de plus en plus d'impact
- Vous êtes à l'aise dans une culture d'entreprise :
 - très entrepreneuriale
 - qui favorise la collaboration asynchrone : less meetings = better meetings
 - analytique (in data we trust)

Date de début souhaitée : à partir de Septembre 2025 (si possible avant en fonction des disponibilités de l'étudiant)

—