RESPONSABLE GROWTH & AGENTS IA (H/F)

GÉNÉRATION DE LEADS & AGENTS CONVERSATIONNELS

De la base clients au pipeline : construire de zéro la génération de leads par l'IA d'un fabricant industriel.

CONTRAT	LOCALISATION	PÉRIMÈTRE
CDI · temps plein · statut cadre	Porte-de-Savoie (73) · siège d'ID Group	Base clients et prospects des 3 DAS d'ID Group

RATTACHEMENT	ÉQUIPE	DÉMARRAGE
Responsable Développement, Formation & Communication	Service Développement, Formation & Communication · en lien étroit avec les Ventes	Dès que possible

VOTRE RÔLE

Vous concevez et pilotez des agents IA conversationnels qui réengagent les clients et prospects d'ID Group : clients qui ne commandent plus, devis expirés jamais relancés, demandes entrantes mal qualifiées, prospects jamais recontactés. Vous remettez aux Ventes des leads qualifiés, prêts à être travaillés.

Ce poste est le premier d'ID Group consacré à la génération de leads par l'IA. Il n'existe pas de dispositif à reprendre : vous le construisez, le prouvez sur un premier cas d'usage, puis l'étendez. Le poste se construira en grande partie avec vous.

ID GROUP EN BREF

Fondé en 1996 par deux passionnés de ski qui voulaient des sols plus sûrs, ID Group conçoit et fabrique des solutions en caoutchouc et des revêtements de sol techniques. Nos produits sont fabriqués en France, sur notre site de Wormhout (59) ; notre siège est à Porte-de-Savoie (73) et nous sommes certifiés ISO 9001. Élevages, industries agroalimentaires, sites industriels, équipements sportifs et de loisirs, distribution spécialisée : nos sols accompagnent leurs utilisateurs en France et en Europe.

LE CONTEXTE

ID Group a largement intégré l'intelligence artificielle dans ses processus : ADV, logistique, pilotage, automatisation, CRM et ticketing. Un maillon reste à traiter : la génération de la demande. Les relances, la réactivation des clients et la prospection sont aujourd'hui manuelles, irrégulières et dépendantes du temps disponible des commerciaux.

Le réservoir de croissance le plus accessible est dans l'existant. Ce poste contribue directement à notre ambition de croissance et à la montée de la vente directe, sans augmenter proportionnellement les effectifs commerciaux.

CE QUE NOUS VOUS OFFRONS

- Un terrain vierge : construire de zéro le dispositif de génération de leads d'une entreprise industrielle.
- Une entreprise déjà avancée sur l'IA, avec des outils internes et un accès aux modèles utilisés dans l'entreprise.
- Un accès direct à la Direction Générale et des résultats visibles rapidement.
- Un poste qui a vocation à s'enrichir et à se structurer au fil des résultats.

NOS VALEURS APPLIQUÉES AU POSTE

- **Respect** — des clients contactés (transparence, consentement, droit de dire non) et des commerciaux qui reçoivent les leads.
- **Curiosité** — tester, apprendre, chercher en permanence le prochain levier de croissance.
- **Efficience** — plus de leads utiles avec moins d'effort manuel : mesurer, garder ce qui marche, arrêter le reste.

VOS MISSIONS

1 Exploiter et valoriser la base clients et prospects

- Auditer la base : complétude, doublons, consentements, historique d'achat.
- Segmenter : clients actifs, dormants, perdus, devis expirés, prospects froids, demandes non traitées.
- Enrichir les données (secteur, taille, décideurs) et définir un scoring de potentiel.

2 Concevoir et déployer les agents conversationnels

- Construire les agents de réactivation, de relance, de qualification et de prospection.
- Rédiger les scénarios, les consignes et les bases de connaissance produits des agents.
- Définir les règles d'escalade vers une personne et les limites de chaque agent.

3 Orchestrer les campagnes multicanales

- Piloter les séquences e-mail, LinkedIn, chat web et, si pertinent, téléphone assisté par IA.
- Tester messages, cibles et canaux (tests A/B) et itérer rapidement.

4 Remettre des leads qualifiés aux Ventes

- Définir avec les Ventes les critères de lead qualifié et le processus de passage de relais.
- Transmettre chaque lead dans le CRM avec son contexte, l'historique de l'échange et la prochaine action.
- Suivre la transformation des leads jusqu'à la commande.

5 Mesurer, documenter et industrialiser

- Tenir un tableau de bord hebdomadaire du funnel : contacts, réponses, leads, opportunités, chiffre d'affaires.
- Documenter chaque agent : rôle, données utilisées, limites, propriétaire.
- Assurer une veille sur les outils et pratiques growth et IA ; proposer les prochains cas d'usage.

Répartition indicative du temps

Bloc de mission	Temps indicatif	Priorité
Conception et déploiement des agents	≈ 35 %	Haute
Exploitation et qualité de la base	≈ 20 %	Haute
Campagnes et tests	≈ 20 %	Haute
Relais avec les Ventes et suivi des leads	≈ 15 %	Moyenne
Mesure, documentation et veille	≈ 10 %	Moyenne

VOS PREMIERS CHANTIERS

Le poste couvre l'ensemble des dispositifs de réengagement et de génération de leads d'ID Group, existants ou à créer.

Cas d'usage / projet	Statut	Votre rôle
Exploitation de la base clients et prospects	**À lancer**	Auditer, segmenter, enrichir, scorer ; s'appuyer sur la validation de la base clients existante
Agent de réactivation des clients dormants	**À créer**	Concevoir, déployer, mesurer la réactivation
Agent de relance des devis expirés	**À créer**	Relancer automatiquement, requalifier, transmettre aux Ventes
Agent de qualification des demandes entrantes	**À créer**	Qualifier site, e-mail, formulaires et chat ; router vers le bon interlocuteur
Prospection ciblée par marché (ex. salles blanches)	**En cours**	Reprendre et industrialiser la démarche, l'étendre aux autres marchés prioritaires
Intégration au CRM	**En construction**	Garantir la traçabilité des échanges et le passage de relais aux Ventes

Liste évolutive, tenue à jour avec la Responsable Développement, Formation & Communication.

UN CADRE D'INTERVENTION CLAIR

- **RGPD et prospection :** base légale de chaque contact, désinscription effective, validation par la Transformation Digitale & SI de tout nouvel outil.
- **Transparence :** un contact sait qu'il échange avec un agent IA et peut joindre une personne à tout moment.
- **Source unique :** toute interaction et tout lead sont tracés dans le CRM, jamais dans des fichiers parallèles.
- **Simplifier avant d'automatiser :** un processus bancal n'est pas confié à un agent.
- **Respect des partenaires :** aucune campagne ne met en porte-à-faux un distributeur ou une centrale ; les comptes sensibles sont exclus ou validés au préalable.
- **Aucun engagement commercial** (prix, remise, délai) n'est pris par un agent sans règle validée.

UN RÔLE TRANSVERSE DANS TOUS LES SERVICES

Vous générez et qualifiez la demande ; la négociation et la signature restent aux Ventes.

Service	Exemples d'interventions
Ventes	Critères de lead qualifié validés conjointement, remise et suivi des leads, retours terrain sur la qualité
Expérience Clients & Support Commercial	Traitement des leads réactivés et des petits comptes, cohérence avec le ticketing
Développement, Formation & Communication	Messages, contenus et argumentaires produits des agents, cohérence avec la charte et la communication LinkedIn
Transformation Digitale & SI	Accès aux données, intégration au CRM, sécurité et conformité des outils
Finance	Mesure du chiffre d'affaires généré et du coût par lead

Relations internes : Responsable Développement, Formation & Communication (priorités, objectifs, arbitrages) ; Ventes ; Expérience Clients & Support Commercial ; Transformation Digitale & SI ; Finance. **Relations externes :** clients et prospects contactés par les agents ; éditeurs et prestataires d'outils growth et IA.

VOTRE PROFIL

- **Esprit growth :** raisonner en funnel, en tests et en résultats mesurés, pas en volume d'activité.
- **Autonomie de construction :** savoir concevoir et mettre en production soi-même un agent ou une automatisation.
- **Curiosité :** suivre l'état de l'art de l'IA, essayer, apprendre vite.
- **Sens du business :** comprendre un cycle de vente B2B et parler le langage des commerciaux.
- **Rigueur :** données justes, conformité RGPD, documentation claire.
- **Aisance relationnelle :** faire adopter ses outils par des équipes terrain, expliquer simplement.

Formation et expérience : 3 à 6 ans en growth marketing, lead generation, sales ops ou revenue operations, avec au moins un dispositif de génération de leads ou un agent IA mis en production et mesuré. Expérience B2B, idéalement industrie ou distribution, appréciée. Anglais professionnel requis.

Compétences : point de départ et cible

Compétence	À l'arrivée	Cible après montée en compétences
Agents IA et LLM	Conception de prompts et de scénarios, premiers agents en production	Flotte d'agents documentée, maintenable et mesurée
Automatisation	Maîtrise d'un outil (n8n, Make, Power Automate ou équivalent)	Intégration fluide au CRM et aux outils ID Group
Données	Nettoyage, enrichissement, bases SQL ou Python	Scoring de potentiel fiable et piloté
Growth et campagnes	Séquences, délivrabilité, tests A/B	Playbook multicanal par marché
RGPD appliqué à la prospection	Connaissance des règles B2B	Dispositif conforme et auditable
Marchés et produits ID Group	Non requise	Compréhension des 3 DAS

INDICATEURS DE RÉUSSITE

Domaine	Indicateurs
Déploiement	Premier agent en production sous 3 mois ; dispositif couvrant les DAS à 12 mois
Volume utile	Leads qualifiés remis aux Ventes chaque mois
Qualité	Taux d'acceptation des leads par les Ventes
Contribution business	Opportunités et chiffre d'affaires signé issus des agents
Valorisation de la base	Taux de réactivation des clients dormants ; conversion des devis relancés
Efficience	Coût par lead qualifié
Expérience client	Taux d'escalade vers une personne, désinscriptions, retours clients

Les cibles chiffrées sont fixées avec la Responsable Développement, Formation & Communication à l'issue de l'audit de la base (fin du 1er mois).

EN PRATIQUE

RÉMUNÉRATION	Selon profil et expérience
DÉMARRAGE	Dès que possible
CANDIDATURE	CV et lettre de motivation à **rh@id.group**

Tous nos postes sont ouverts aux personnes en situation de handicap.