

Le Growth Hacker

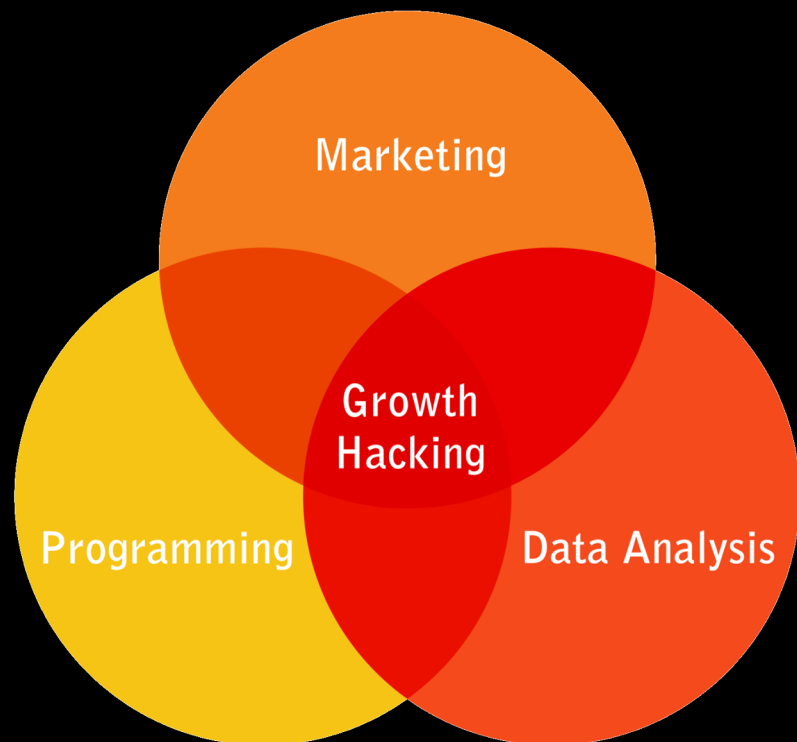
Profil très recherché dans le domaine informatique, Web et digital.

C'est quoi le Growth hacking ?

C'est un état d'esprit, un ensemble de méthodes visant par tout les moyens à créer de la croissance rapide dans une entreprise, ou à l'accélérer avec peu ou pas de ressources.

Sa mission :

- Mettre en oeuvre une stratégie pour initier la croissance d'une enseigne ou d'un produit
- Attirer la clientèle en un laps de temps limité
- Développer diverses techniques de marketing afin de promouvoir la réputation d'une start-up



Ses compétences :

Comme il intervient dans l'innovation et la communication, les compétences du growth hacker sont nombreuses :

- Référencement sur le web
- Développement web
- Social-marketing
- Psychologie sociale et anthropologie
- Culture web
- E-mailing
- A/B Testing (test d'efficacité marketing)
- SMO (Social Media Optimization, ensemble de techniques permettant de développer l'image, la lisibilité et l'offre d'une entreprise ou d'un site web)
- Statistiques
- Bonne maîtrise des bases de données
- Esprit créatif, grande capacité d'analyse

Formation :

Aucun cursus obligatoire, le growth hacking s'adresse aussi bien aux profils techniques (BTS ou DUT) qu'aux sortants d'écoles d'ingénieur et d'écoles de commerce. Beaucoup de growth hacker sont autodidactes.

Rémunération :

Variable en fonction de l'entreprise, de l'expérience et des responsabilités. Les growth hacker les mieux rémunérés sont généralement à leur compte.

- Salaire moyen : entre 25k € à 30k € (débutant) & 60 € à 80k € (expérimenté)
- Pas de limite de salaire: un créateur de startup ou une entreprise leader sera souvent synonyme de salaire beaucoup plus élevé.