



Growth Marketing B2B - H/F

Stage de 6 mois

Lieu : Paris / Quand : janvier 2026

PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE

Hedg (joinhedg.com) est une Fintech B2B fondée en 2023, spécialisée dans le placement de trésorerie d'entreprise.

Hedg réinvente l'expérience de placement de trésorerie d'entreprise pour les dirigeants et équipes financières de startups, TPE, PME et associations en France avec une expérience simple, flexible et digitale.

Nous nous sommes demandé pourquoi les entreprises ne gèrent pas leurs liquidités de la même manière que les particuliers avec leur épargne. Pourquoi n'existe-t-il pas un moyen simple de rémunérer les excédents de trésorerie au lieu de perdre de l'argent en laissant la trésorerie inactive sur les comptes bancaires ? Chaque année, c'est plus de 600 Milliards d'€ de trésorerie dormante en France sur le compte bancaire des entreprises.

Nous voulions changer cela.

Concrètement, Hedg permet aux entreprises d'accéder à :

- la plus large gamme de placement de trésorerie d'entreprise en ligne, avec des solutions sécurisées et liquides
- des conseillers financiers agréés et sur-mesure (*statut de « Conseil en Investissement Financier »*)
- des outils, des services financiers et des ressources pour optimiser les placements de trésorerie au quotidien

Notre mission est de rendre le placement de trésorerie d'entreprise simple et accessible en France puis en Europe.

Nous avons des partenaires bancaires solides et notre activité est encadrée par les plus grandes autorités. Nous sommes financés par des investisseurs de premier plan et accompagnés par WILCO, le plus grand accélérateur de startups français, qui a vu naître de grands succès tels que BlaBlaCar, Ynsect, Dataiku, Evaneos, Silvr ou HomeExchange.

DESCRIPTIF DU POSTE

Sous la responsabilité du CMO (*directeur marketing*) et en collaboration avec une équipe de 5 commerciaux, tu travailleras sur différentes missions stratégiques afin de générer des leads et augmenter le pipe commercial :

- Tes responsabilités :
 - Mise en place des campagnes multicanales pour les commerciaux.
 - Générer des leads (*SEO, campagnes payantes, emailing,...*) pour les commerciaux.
 - Animation & accompagnement des commerciaux (*atelier, discours, outils de vente...*).
 - Piloter la stratégie éditoriale (*SEO, keywords, maillage, netlinking...*).
 - Identifier et développer de nouveaux partenariats affinitaires.
 - Veille concurrentiel & marketing : suivi de la concurrence et des nouveaux outils pour identifier les tendances du marché et best practices.
 - Analyse et suivi des KPIs.

PROFIL RECHERCHÉ

Même si nous savons que le/la candidat(e) parfait(e) n'existe pas, voici à quoi il/elle ressemblerait :

- Vous êtes en cursus BAC+4/5 (*étudiant en école de commerce, école d'ingénieur, université*) et avez idéalement une première expérience en marketing/partenariat d'au moins 6 mois en startup B2B, fintech ou agence, ce qui vous a permis d'acquérir une bonne vision des process Marketing et Sales
- Tu es à l'aise avec la création de contenus (*blog, landing page, livre blanc, ...*).
- Tu as des compétences analytiques solides, les chiffres ne te font pas peur, tu es organisé et structuré.
- Tu n'as pas peur d'essayer de nouvelles choses et tu sais faire preuve d'esprit critique.
- Tu as une bonne connaissance des outils digitaux (*Excel, WordPress, Hubspot, Suite Google...*).

HEDG C'EST AUSSI

Participer au développement de la startup avec une grande liberté d'action et des challenges importants.

- Une rémunération attractive selon ton profil.
- Des bureaux centraux situés en plein Paris (*9e arrondissement - métro Cadet*), avec un rooftop vue sur tout Paris, des restaurants et autres lieux sympas à proximité.
- Une équipe soudée et ambitieuse partageant des valeurs communes.
- Une prise en charge titre de transport (*ou solution d'écomobilité*).
- Une carte déjeuner Swile : 50% pris en charge.

DÉROULEMENT DES ENTRETIENS

Un processus de recrutement rapide en 4 étapes :

- Un premier appel pour se présenter, parler de Hedg et voir si nos attentes respectives sont compatibles (15mn).
 - Un entretien avec Geoffrey (CRO) pour mieux comprendre ton ambition et tes motivations à rejoindre Hedg (45mn).
 - Un case study et une mise en situation réelle (30mn).
 - Bienvenue dans l'équipe, on t'invite à venir boire un verre avec l'équipe.
-

INTÉRESSÉ PAR L'OFFRE ? CONTACTEZ-NOUS

Geoffrey Berezyiat - Co-fondateur & CRO @Hedg

Email : geoffrey@joinhedg.com