



# Web marketing team

Le futur des équipes marketing

Présenté par :  
Léo Lacoste

Date :  
03 avril 2026

**L'équipe marketing telle que vous  
la connaissez a bien changé**

# 3 signaux que votre équipe marketing est déjà obsolète

Signal 1

## La compression des cycles

→ L'exécution s'uniformise (en volume, comme en valeur)

Signal 2

## Le shift de valeur

→ On ne paie plus pour l'exécution.  
On paie pour le jugement stratégique.

Signal 3

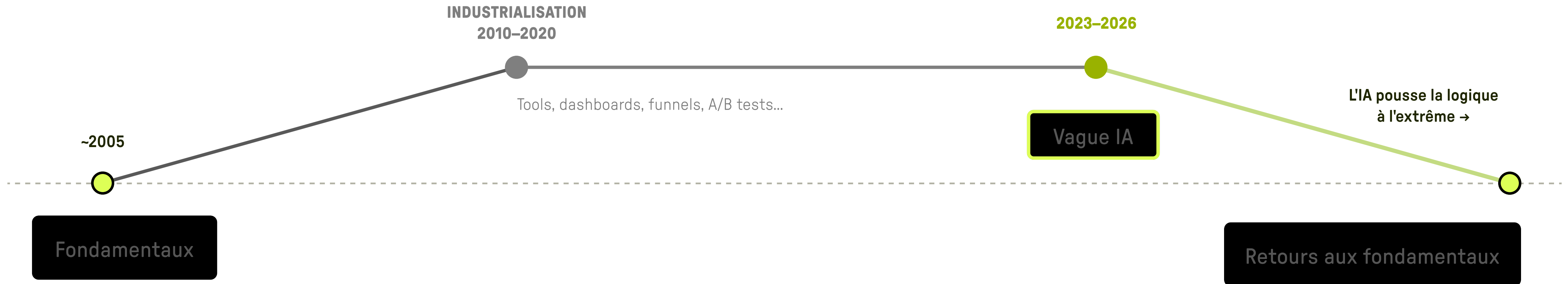
## La fin du modèle "1 channel = 1 personne"

→ Les spécialistes purs disparaissent. Le marché veut des profils hybrides.

# **Le paradoxe :**

**Plus la tech progresse, plus l'avantage redevient humain.**

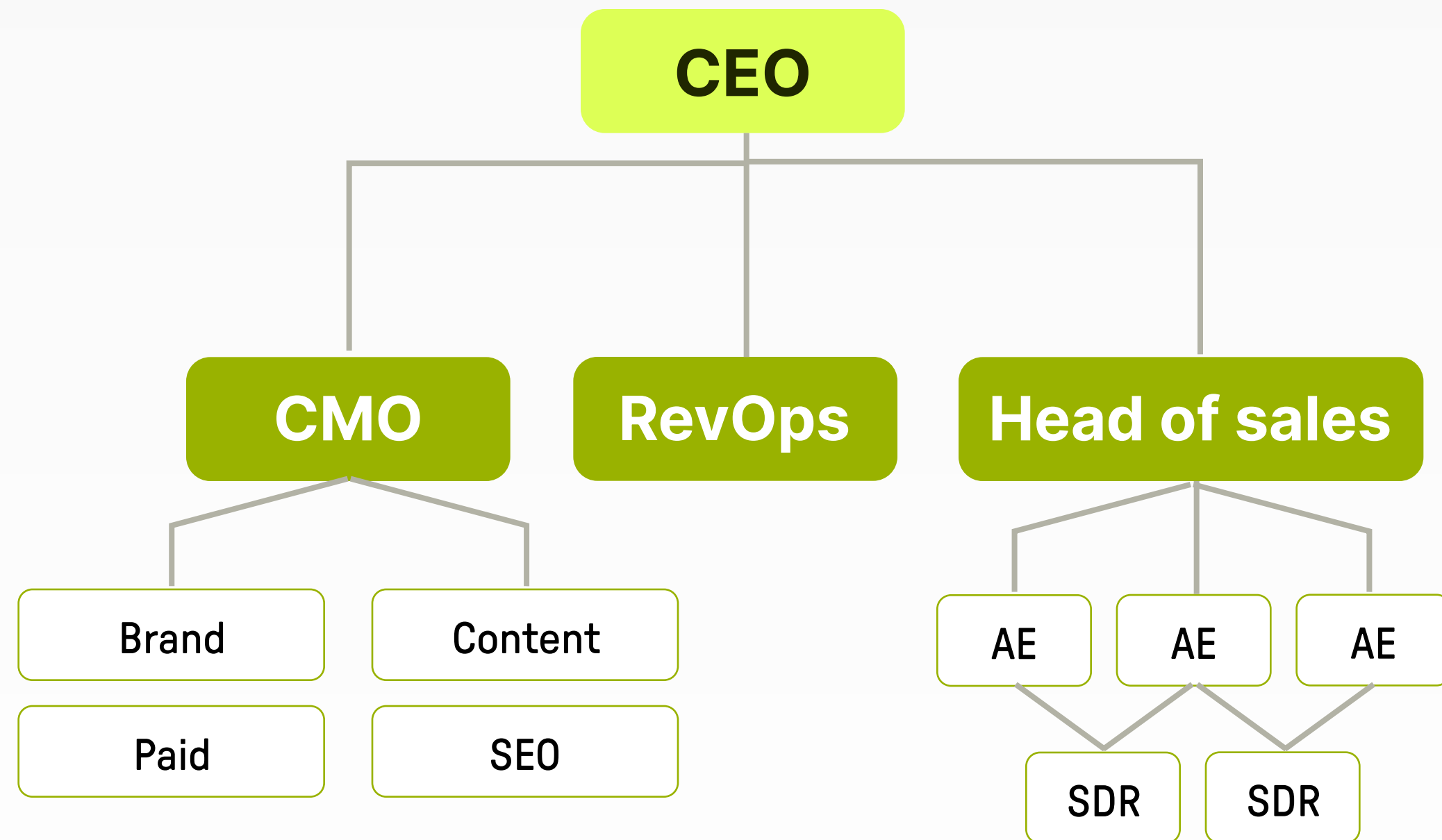
# L'IA nivelle l'exécution



**Le revenue n'est plus une chaîne**  
c'est un système orchestré par l'IA

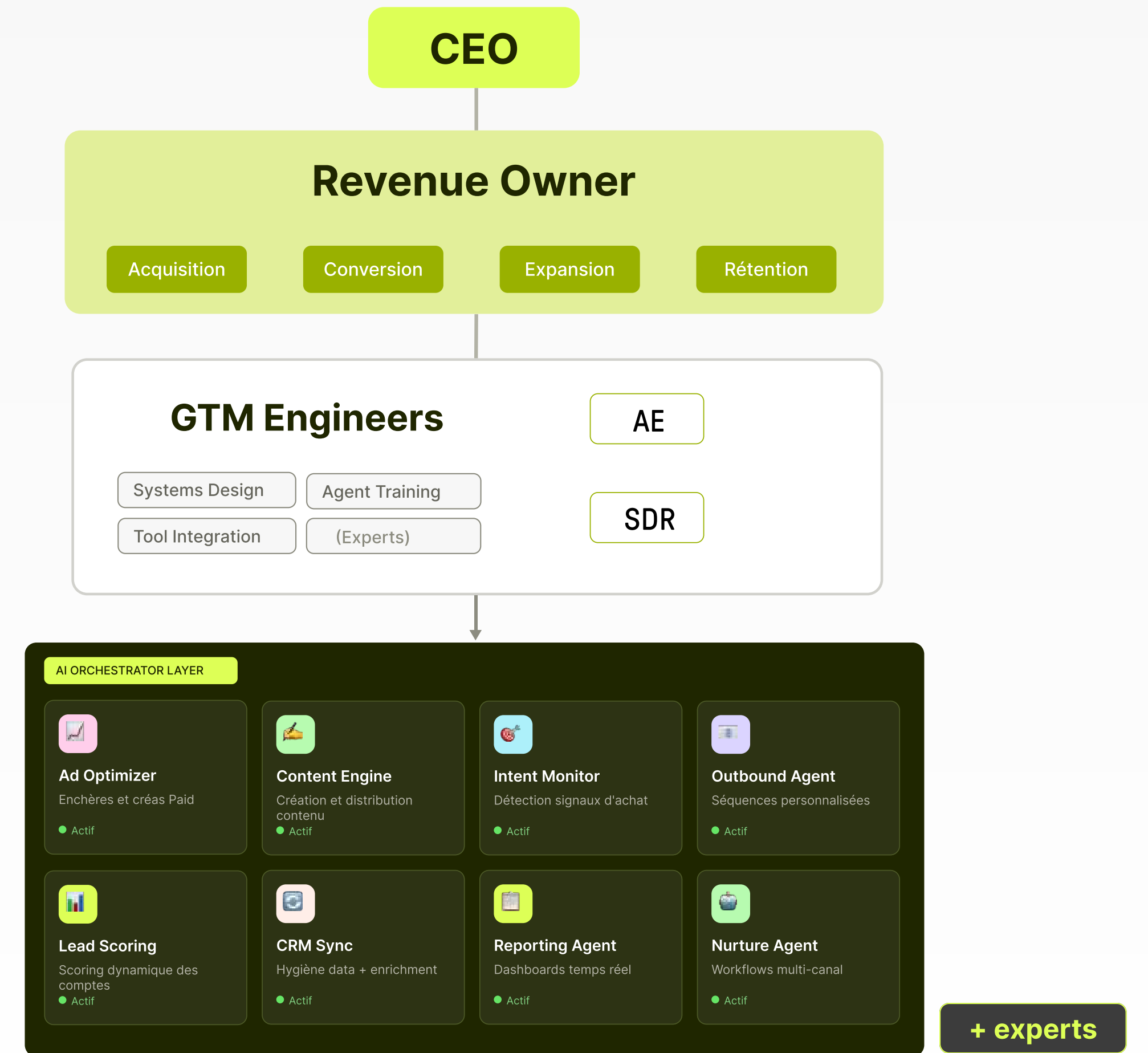
# Avant

Silos



# Après

Revenu owner – GTM eng. + IA Orchestrateurs + (Experts)



# Les nouveaux principes :

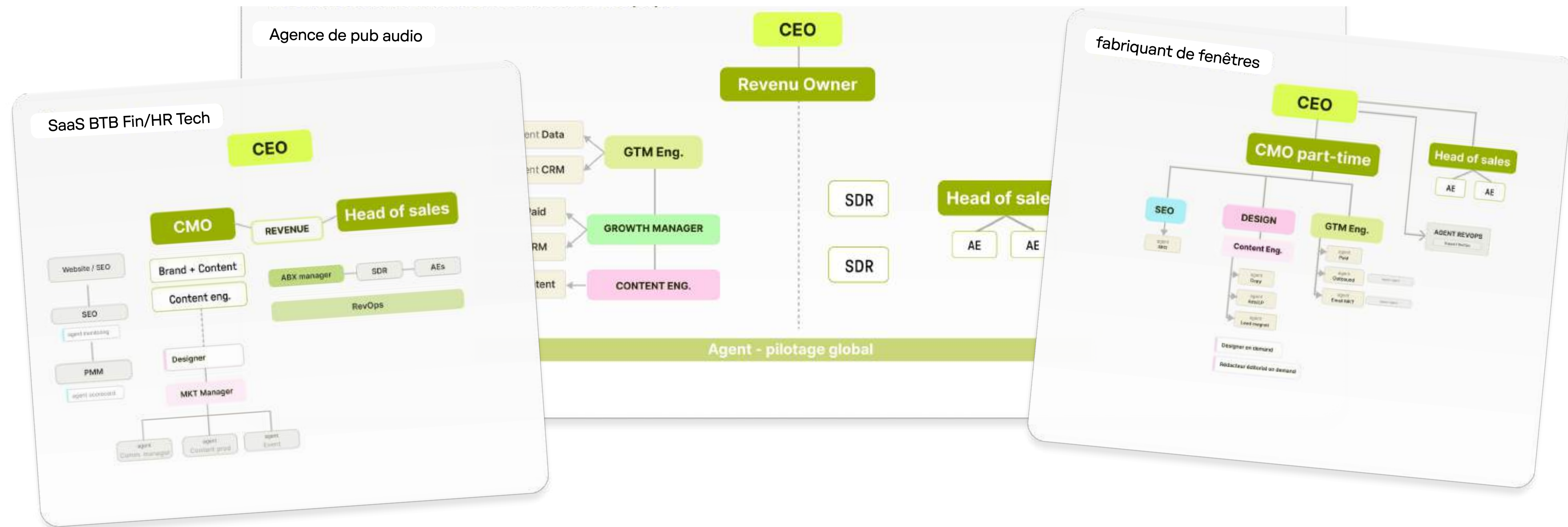
**Boucle continue (plus de funnel figé)**

**Zéro handoff (tout est connecté)**

**P&L Owner-led (chaque stream = un mini-business)**

**Agents d'exécution (les humains arbitrent, l'IA exécute)**

# 3 uses case, 3 évolutions d'équipe

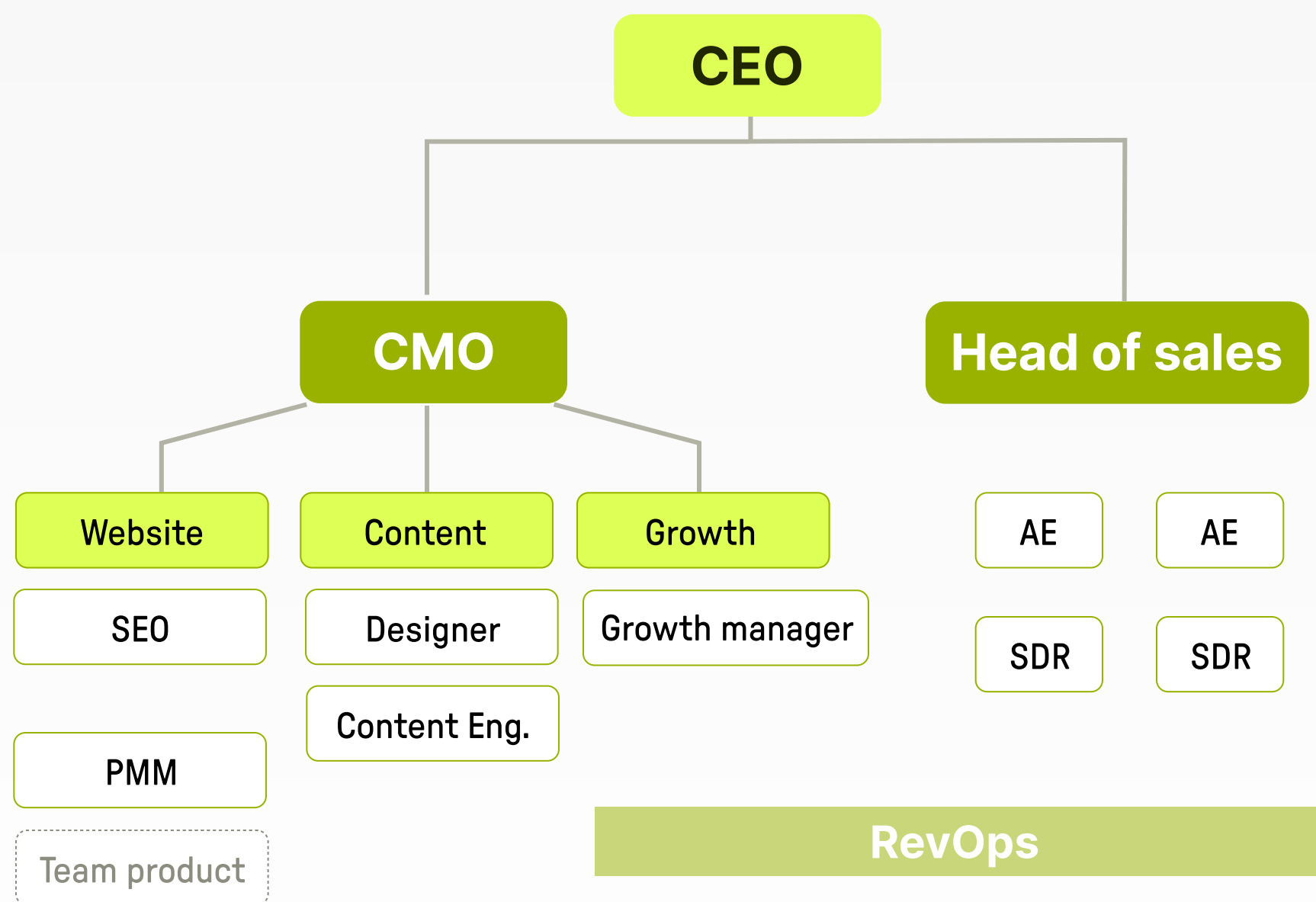


# L'Éditeur de logiciel HR / Fin Tech

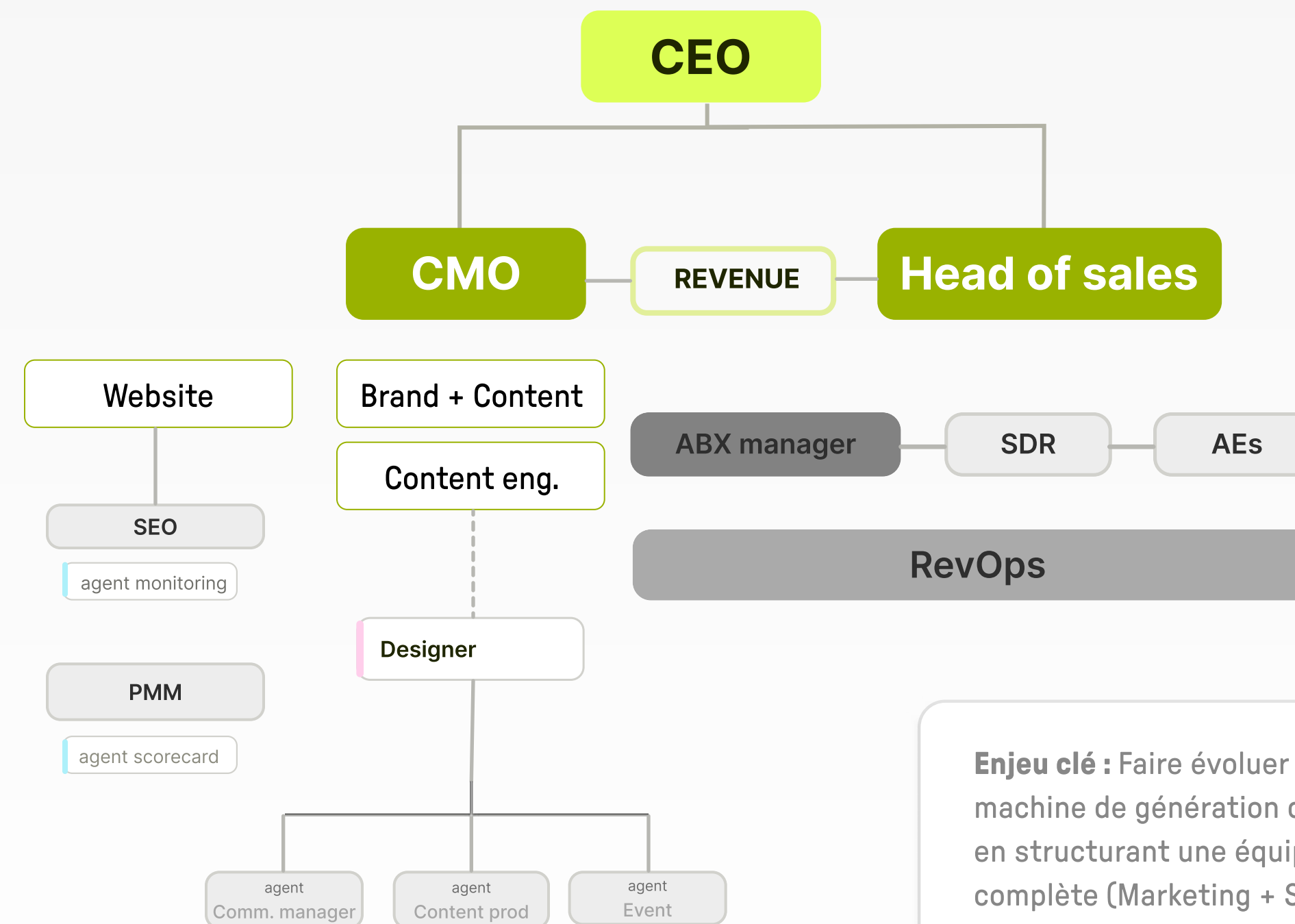


- **Entreprise** : Quarksup — éditeur de logiciel à la croisée des univers HR Tech et FinTech
- **Taille & organisation** : Structure légère de 25 collaborateurs, avec une équipe Revenue quasi inexistante (1 Sales, pas de Marketing)
- **Modèle actuel** : Croissance portée exclusivement par le réseau des fondateurs et des partenaires, sans système d'acquisition structuré
- **Performance** : Environ 5M€ de chiffre d'affaires annuel

## Équipe au lancement



## Évolution de l'équipe



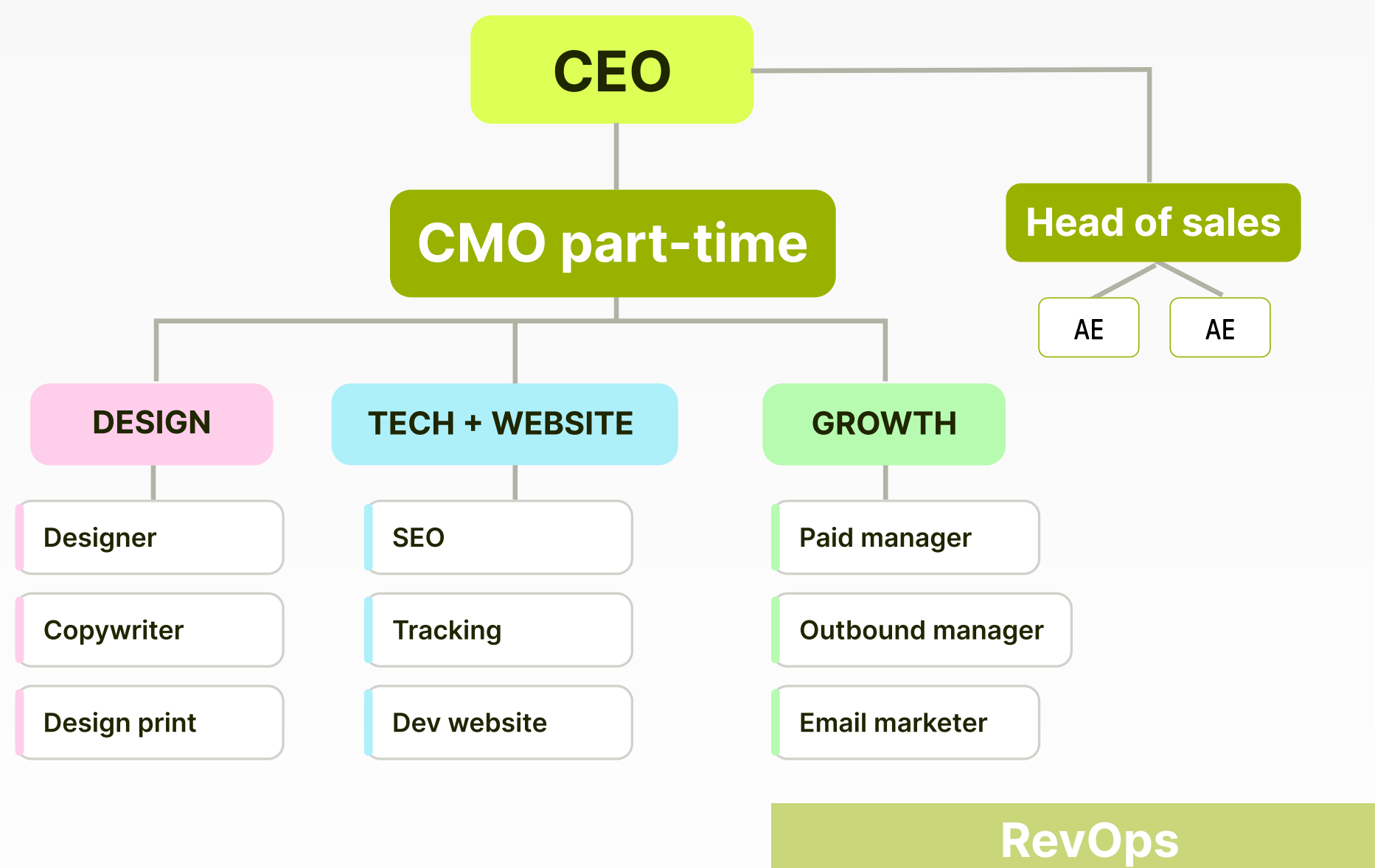
**Enjeu clé** : Faire évoluer le modèle vers une machine de génération de revenu scalable, en structurant une équipe Revenue complète (Marketing + Sales + process)

# L'entreprise familiale fabricant de fenêtres

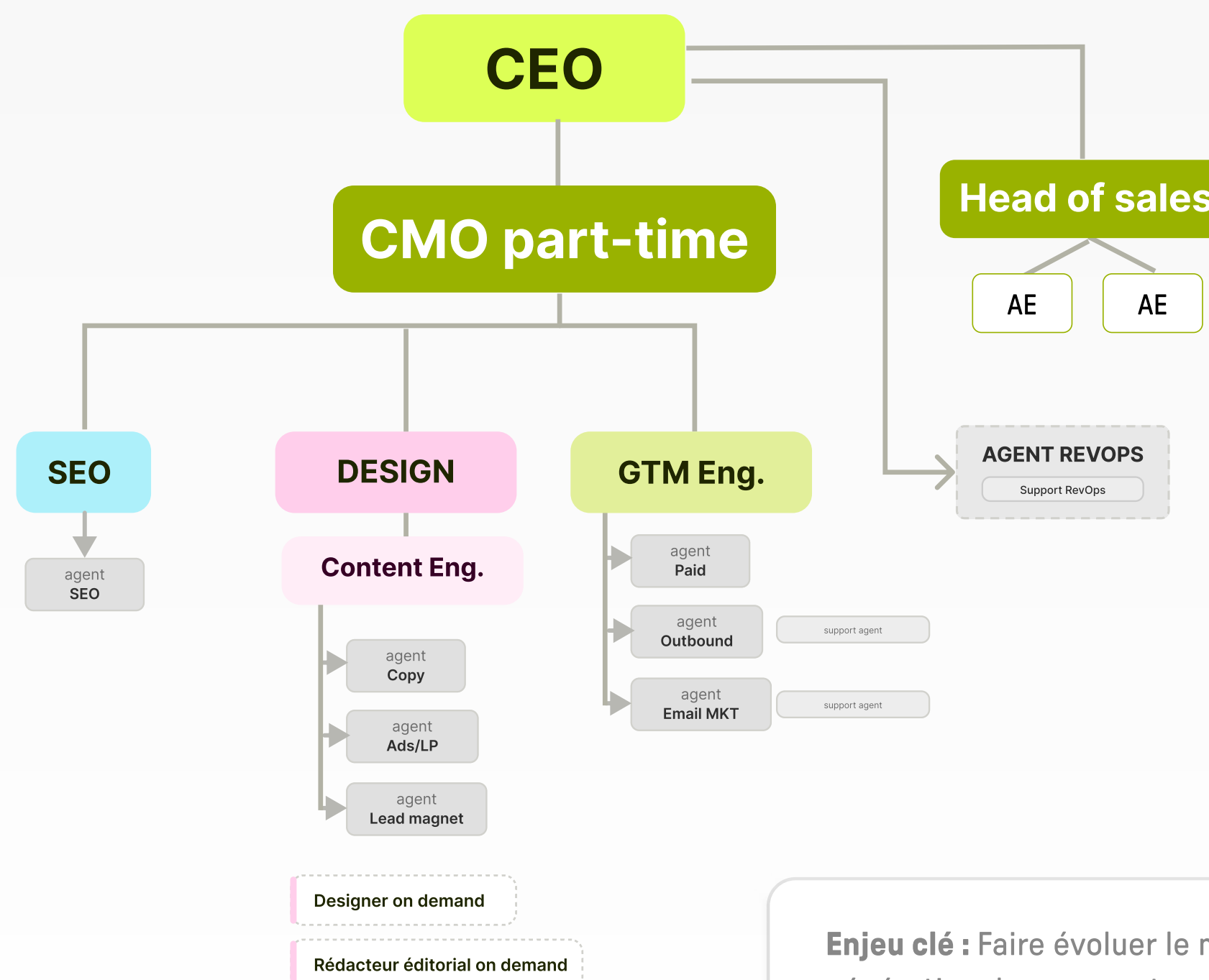


- **Entreprise** : entreprise familiale spécialisée dans la fabrication et la vente de fenêtres
- **Taille & performance** : 10M€ de chiffre d'affaires annuel
- **Modèle actuel** : Croissance historiquement portée par le réseau des fondateurs et des partenaires, sans structuration revenu et marketing
- **Contexte stratégique** : Entreprise récemment rachetée par un fonds, avec un objectif de +20% de croissance annuelle

## Équipe au lancement



## Évolution de l'équipe



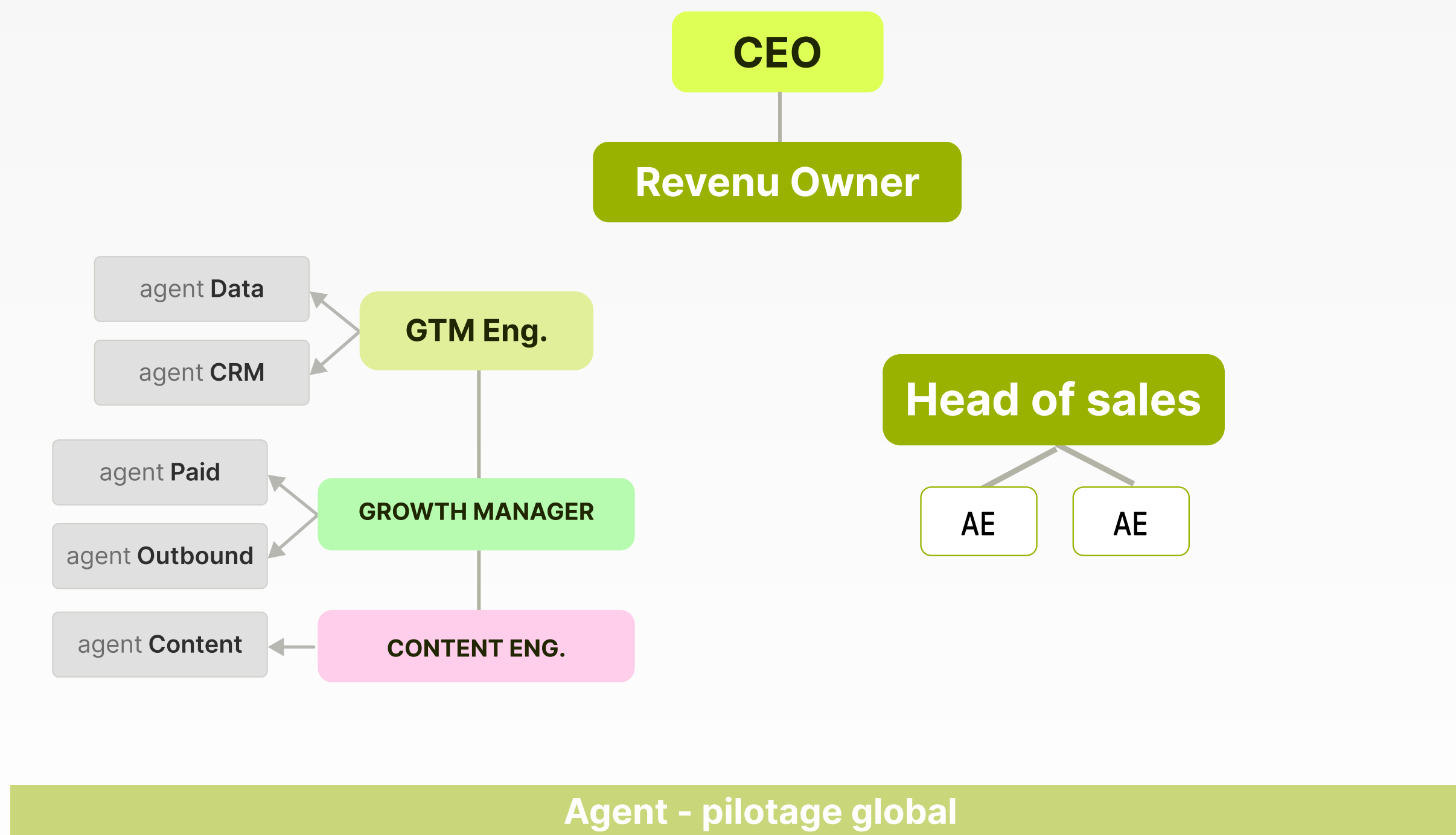
**Enjeu clé** : Faire évoluer le modèle vers une génération de revenu structurée, en construisant une équipe Marketing et des leviers d'acquisition scalables

# La scale up Française qui lance le marché US



- **Entreprise** : Startup en forte croissance dans la publicité audio, en phase d'ouverture du marché US
- **Taille & organisation** : Environ 30M€ de chiffre d'affaires
- **Équipe locale limitée** (1-2 Sales + fondateur, pas de Marketing)
- **Contexte stratégique Phase de GTM** : lancement d'une offre et d'un produit sur un nouveau marché → nécessité de tester rapidement le marché et construire un playbook d'acquisition
- **Challenge clé** : Créer et structurer la catégorie aux US

## Mission récente : nouvelle structure d'équipe



**Objectif** : Construire une équipe hybride (3-5 profils), sans silos, orientée vélocité et exécution rapide

# 3 profil clés

# 1. Content Engineer

## Scope

Piloter la création de demande via un content engine industrialisé par l'IA

- produire vite, tester des angles, scaler les formats (SEO, LinkedIn, vidéo, LP)
- transformer la connaissance marché en assets différenciants

## Stack (IA-first)

- Ideation & rédaction : ChatGPT / Claude
- Content SEO : Ahrefs / Surfer SEO
- Création visuelle : Midjourney / Nano Banana / Pletor / Canva / Figma
- Vidéo & repurpose : Runway / Descript
- Ops & distribution : Notion / Webflow / LinkedIn

# 2. ABX Manager

(Paid + Activation)

## Scope

Orchestrer un système d'activation multi-touch piloté par la data et l'IA sur des comptes ciblés

- orchestrer Paid (Meta, LinkedIn, Google) + outbound + retargeting
- construire des scénarios d'activation multi-touch (ads + email + content)
- intervenir sur la phase d'activation des leads

## Stack (IA+Performance)

- Ads : Google Ads / LinkedIn Campaign Manager / Meta Ads Manager
- Créas IA : Pletor / Midjourney
- Outbound : Clay
- CRM & tracking : HubSpot / Segment
- Analyse : IA copilots

# 3. GTM Engineer

## Scope

Construire un Revenue Engine automatisé et enrichi par l'IA

- connecter la stack, orchestrer les flows, enrichir et scorer la data
- connecter les outils, fiabiliser la data, automatiser les flows
- accélérer l'exécution (scraping, enrichment, personnalisation à scale)

## Stack (IA-first)

- Automation : n8n / Make / Zapier
- Data enrichment : Clay / Clearbit
- Scraping : PhantomBuster / Apify
- Data & Analytics : Snowflake, BigQuery, Looker, Amplitude
- AI layer : OpenAI / Claude
- Infra : Airtable / Google Sheets

# Q&A



# STACK + TEAM RECOMMANDATION

Obtenez une recommandation personnalisée de stack IA marketing et composition d'équipe pour votre projet en moins de 2 minutes.

[stack-recommandation.bulldozer-collective.com](https://stack-recommandation.bulldozer-collective.com)