LA
FRENCH TECH
ALPES

LE GUIDE DES MÉTIERS EN START-UP

1ère édition •

ÉDITO

BlaBlaCar

• Président - Fondateur •

Frédéric Mazzella >

Quand j'ai démarré l'aventure BlaBlaCar, on me demandait souvent : "mais en fait, c'est quoi ton vrai métier ?". Quinze années plus tard, l'écosystème français a bien évolué, et a rendu possibles de nombreuses aventures entrepreneuriales qui ont contribué à créer des centaines de nouveaux métiers.

Face aux défis sociaux et environnementaux majeurs de notre siècle, l'écosystème français travaille à concilier croissance et responsabilité. BackMarket, BlaBlaCar, Doctolib, Phenix, Vestiaire Collective, Ynsect… toutes ces belles sociétés dessinent les contours d'un modèle français et européen basé sur l'impact dont se saisissent très bien les jeunes start-up. Car face à l'urgence de ces défis, la nouvelle génération n'attend pas et s'engage, dès sa sortie d'études, à aligner son métier avec ses convictions profondes. Les start-up françaises permettent aujourd'hui à un million d'employés de s'engager dans une démarche en laquelle ils croient.

Faire grandir une société, et un écosystème tout entier, demande beaucoup d'énergie et c'est ce que vous avez tous à apporter. Votre capacité d'adaptation sera la source des changements que nous avons besoin d'opérer et votre détermination la clé pour qu'en entretien on ne cesse de recevoir des talents avec "des étoiles dans les yeux", qui témoignent d'une gigantesque envie d'améliorer le monde.

La French Tech Alpes

Qu'est ce que la French Tech Alpes ?

La French Tech Alpes est l'une des 16 capitales French Tech. Ce mouvement collectif est engagé pour soutenir la création et le développement des jeunes entreprises innovantes du sillon alpin.

Pourquoi un guide des métiers en start-up ?

L'objectif de ce guide des métiers est de permettre la découverte des métiers en start-up, d'en décrypter les codes et de mettre en lumière les opportunités grandissantes que propose cet environnement dynamique, et enfin de bâtir des ponts entre ces entreprises innovantes et les lieux de formations.

Vous trouverez dans ce guide des témoignages de collaborateurs-trices et de fondateurs-trices de start-up, qui, on l'espère, donneront envie aux talents de demain de rejoindre ces belles aventures entrepreuneuriales.

Les métiers présentés dans ce guide seront divisés au sein de quatre catégories distinctes :

- **Ventes**
- **Marketing**
- **Production, développement et recherche**
- **Direction et Opérations**

Start-up Job Story

Pour accompagner ce guide nous avons réalisé avec Inspire Studio une série de podcast pour décrypter les métiers en start-up dont certains métiers emblématiques du guide. Avec Start-up Job Story découvre les métiers de demain à travers le regard de celles et ceux qui les exercent aujourd'hui.

SOMMAIRE

QU'EST-CE QU'UNE START-UP ? ····· 07

LA DYNAMIQUE DES START-UP DANS LES ALPES ····· 10

LES MÉTIERS DE LA VENTE ····· 13

- Chargé.é de développement commercial ····· 14
- Chef.fe des ventes ····· 15
- Responsable des comptes ····· 16
- Responsable du développement commercial ····· 17
- Directeur.trice pays ····· 18

LES MÉTIERS DU MARKETING ····· 19

- Chef.fe du marketing (CMO) ····· 20
- Chef.fe de produit ····· 21
- Directeur.trice de marque ····· 22
- Responsable trafic & réseaux sociaux ····· 23
- Directeur.trice produit (CPO) ····· 24
- Directeur.trice communication ····· 25
- Responsable marketing et développement ····· 26

Disponible en podcast

LES MÉTIERS EN PRODUCTION, DÉVELOPPEMENT ET RECHERCHE 27

- Ingénieur.e R&D 28
- Développeur.se front-end 29
- Développeur.se back-end 30
- Développeur.se full stack 31
- Développeur.se d'application native (ios/android) 32
- Architecte technique 33
- Expert.e en cybersécurité 34
- Responsable de projet « Scrum » 35
- Expert.e en science des données 36
- Ingénieur.e en systèmes embarqués 37

LES MÉTIERS DE DIRECTION ET D'OPÉRATIONS 39

- Président.e Directeur.trice Général.e (CEO) 40
- Directeur.trice d'exploitation (COO) 41
- Chef.fe de l'innovation (CIO) 42
- Directeur.trice administratif & financier (CFO) 43
- Directeur.trice Ressources Humaines 44
- Chef.fe des données (CDO) 45
- Chef.fe des affaires (CBO) 46
- Directeur.trice technique (CTO) 47

GLOSSAIRE 48

Disponible en podcast

DÉFINITION

Comprendre les start-up

Innovation

Les start-up se distinguent des entreprises plus classiques par le développement de solutions innovantes, notamment grâce au numérique et aux nouvelles technologies. Leur développement passe par une phase d'expérimentation de leur modèle économique, et de leur produit ou service. Souvent elles n'ont pas de rentabilité immédiate mais possèdent un fort potentiel de développement économique qui se traduit alors par une croissance très rapide. Ces entreprises représentent alors un véritable atout pour le territoire en matière de créations d'emplois.

L'un des aspects importants dans la définition d'une start-up est sa capacité à se déployer à grande échelle : c'est ce que l'on appelle la "scalabilité". Les start-up peuvent notamment financer le développement de leurs activités via des levées de fonds venant d'inverstisseurs extérieurs. Elles peuvent s'appuyer sur des incubateurs pour les aider à gérer différentes étapes de leurs développements comme l'accès à un espace de travail, la mise en oeuvre d'une stratégie de développement, la préparation à la levée de fonds, etc.

Les start-up innovent dans une multitude de domaines et nous les cotoyons tous les jours. Par exemple, parmi les licornes* françaises nous retrouvons : Deezer pour la musique en streaming, BlaBlaCar pour le co-voiturage, Lydia pour les paiements mobiles ou bien BackMarket pour le reconditionnement d'appareils électroniques.

*start-up valorisée à plus d'un milliard de dollars

Évolution

Les start-up, des entreprises qui évoluent

Les start-up sont des entreprises dynamiques, elles offrent souvent des opportunités d'évolution importantes à leurs salariés, qui peuvent voir leurs postes évoluer au gré de la croissance de la start-up et de ses nouveaux besoins en compétences. Elles passent ainsi par différentes étapes de croissance, on utilise le terme anglais de « stage ». Ces différents « stage » correspondent aux stades de développement d'une start-up.

Scale up

Les scale-up sont des entreprises qui sont en train de passer à l'échelle : leur produit ou service devient accessible au plus grand nombre. Elles se caractérisent par un besoin de structuration plus important. Les fonctions se spécialisent au sein des équipes. La mise en place de process devient indispensable pour supporter la croissance. Les équipes sont plus étoffées (plus de 40 personnes).

Middle

Les start-up en middle stage ont réalisé leur preuve de concept et se structurent pour grandir. Les premiers clients sont convaincus mais passer d'un produit sur mesure pour quelques clients à un produit générique pour tout un marché est un nouveau challenge. Elles comptent entre 5 et 40 salariés.

Early stage

Ce sont des start-up qui recherchent leur modèle de développement, elles se caractérisent souvent par de petites équipes agiles (jusqu'à 5 salariés), qui sont amenées à s'occuper d'un bon nombre des aspects de l'entreprise.

Rémunération

Les salaires en start-up

Au début de leur développement, les start-up ont nécessairement des moyens limités. Dès lors, les salaires proposés sont parfois inférieurs à ce que peuvent offrir des entreprises plus établies. Comme dans la plupart des entreprises, la rémunération se compose souvent d'une partie fixe et d'une partie variable, dépendante de l'objectif. Par la suite, les niveaux de salaires évoluent avec le développement commercial de la start-up, et quand elle se finance par des levées de fonds.

Une spécificité des start-up est qu'elles ont souvent tendance à proposer à leurs salariés des prises de participation effectives ou potentielles à leur capital. Il s'agit de rejoindre l'aventure de la start-up en y étant plus étroitement associé que par un simple contrat de travail.

Cette pratique a pour effet de :

- Maximiser l'alignement des intérêts de l'entreprise et du collaborateur.

- Fidéliser le collaborateur (puisque les bons de souscriptions à des parts de capital ne sont souvent exerçables qu'après un certain temps de présence en entreprise).

- Offrir une perspective de gain financier à long terme qui vient compenser un salaire potentiellement plus faible à court terme.

N.B. les fourchettes de salaires indiquées sur chacune des fiches métiers sont issues du simulateur de salaire d'Ignition Program.

Un cadre plus souple et qui permet autonomie et prise de responsabilité

L'organisation du travail en start-up est souvent plus souple que dans d'autres entreprises traditionnelles, et les responsabilités des salariés sont plus importantes car l'impact du travail des équipes est immédiat et directement corrélé à la réussite de l'entreprise.

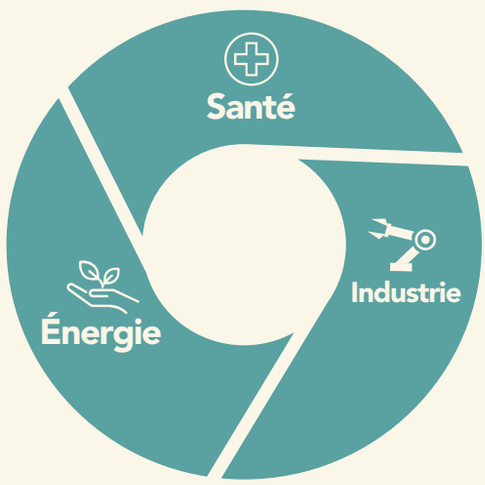
PANORAMA
des start-up dans les Alpes

Caractéristiques

726

C'est le nombre de start-up et TPE/PME innovantes sur le sillon alpin en 2022. Un nombre qui progresse fortement depuis 3 ans. Une dynamique entrepreneuriale qui s'explique entre autres par la maturité grandissante de l'écosystème dans lequel ces entreprises s'implantent.

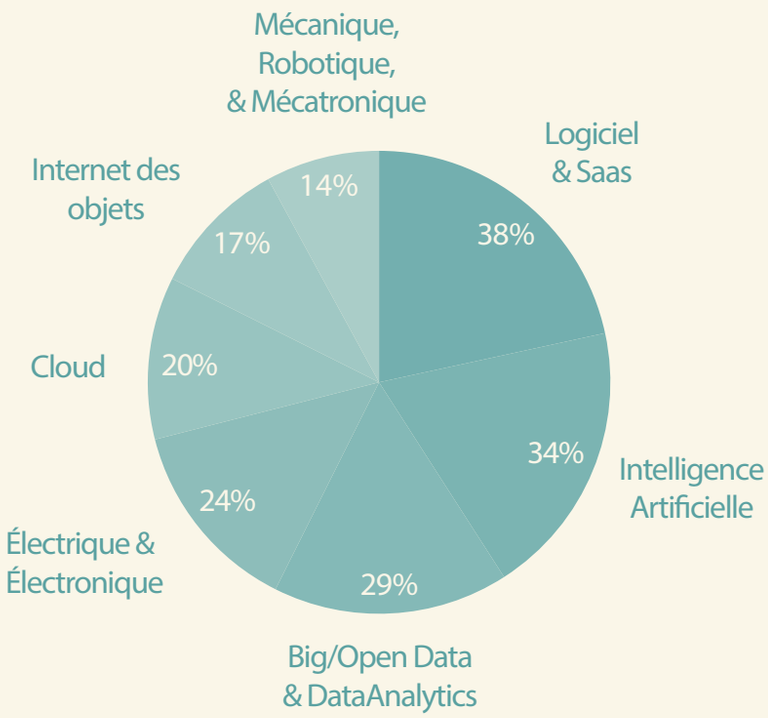
Les secteurs les plus représentatifs du sillon alpin



548 M€

C'est le montant en millions d'euros des fonds levés par les start-up du sillon alpin en 2021. La levée de fond est une étape importante dans la vie d'une start-up, elle permet notamment d'augmenter ses effectifs et ainsi recruter les meilleurs talents pour développer son activité.

Technologies les plus utilisées par les start-up du sillon alpin



53%

C'est le pourcentage des start-up qui se développent à l'international. L'étape de l'internationalisation fait partie d'un choix stratégique de développement, elle permet d'accéder à des marchés plus grands afin de croitre plus rapidement.
Contrairement aux idées reçues, les entreprises qui se développent à l'international sont celles qui recrutent le plus en local.

Données issues de l'enquête Panorama des start-up et TPE/PME Innovantes 2021 - 2022

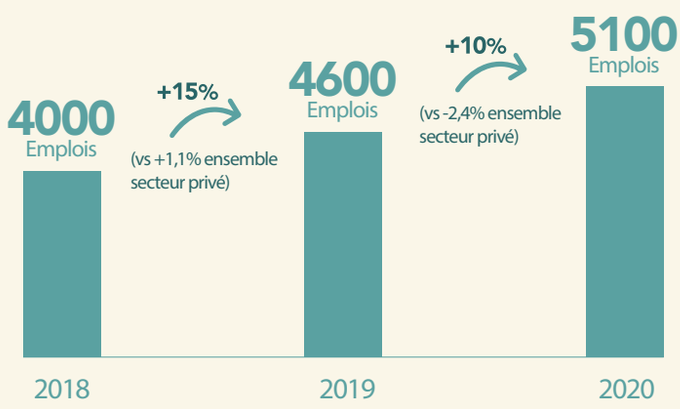
Emploi

Les start-up, des entreprises qui recrutent

Pour déployer les moyens de leurs ambitions, les jeunes entreprises innovantes ont comme moteur le recrutement. Ainsi, depuis 2000 ce sont plus de 6000 emplois qui ont été créés sur le sillon alpin. Parmi les projets portés par les start-up, il existe un nombre croissant de solutions nouvelles qui ont pour ambition de répondre à des enjeux sociaux et environnentaux. Ainsi, en recrutant fortement sur ces nouveaux secteurs, les start-up contribuent à réorganiser la structure du travail et nous donnent un avant-goût des métiers qui pourront être généralisés plus largement demain. Ces recrutements qui portent sur des missions nouvelles sont aussi l'occasion de voir fleurir des intitulés de poste qui peuvent parfois déconcerter lorsqu'on est peu familier de l'univers start-up ; à l'instar de Chief Impact Manager. L'objectif de ce guide est de démystifier ces intitulés de postes et de vous donner les clés de compréhension de l'univers start-up.

Dynamique de l'emploi depuis 2018

Données relatives à la région grenobloise et issues de l'observatoire des start-up de de Grenoble Alpes Métropole



+ 6000

C'est le nombre d'emplois créés par les start-up du sillon alpin depuis 2000

856

C'est le nombre de recrutements réalisés sur l'année 2020 par 163 entreprises

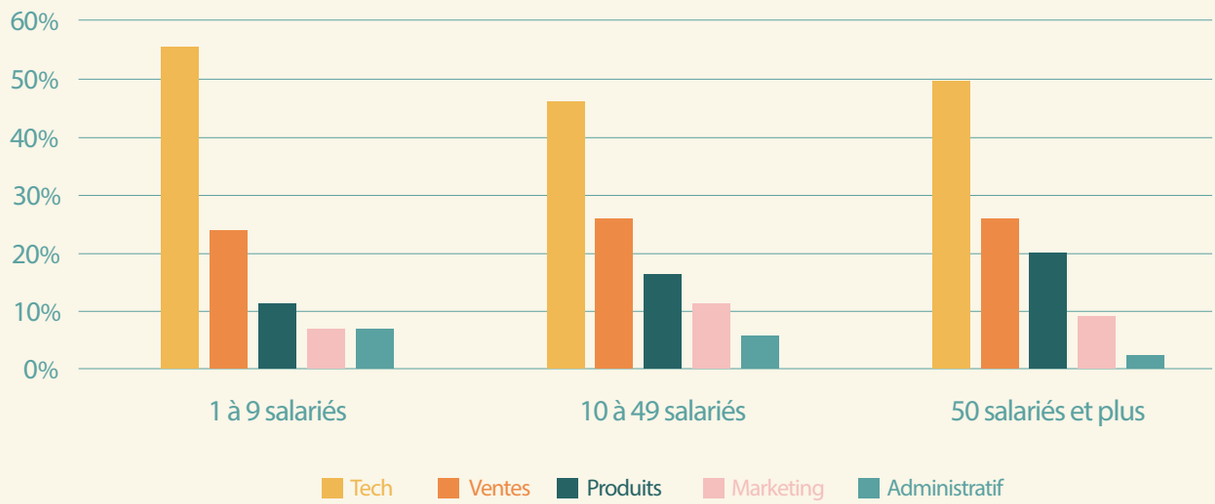
88%

C'est le pourcentage d'entreprises créatrices d'emploi en 2022

Pour développer ces nouveaux métiers, tous types de profils sont requis

D'un point de vue extérieur, start-up rime souvent avec technologies et technicité dans des domaines très pointus. Pourtant, les start-up sont aussi des entreprises comme les autres, qui se positionnent sur des secteurs très variés. Ainsi, les besoins en « fonctions support » comme la gestion des ressources humaines, l'administration, le financier, la communication, le juridique ne sont pas en reste pour ces entreprises qui grandissent. Les expertises « métier » inhérentes à un secteur sont également recherchées.

Métiers recherchés en 2020-2021 par les start-up selon cinq catégories de métiers et trois catégories de taille (données issues du rapport du Réseau Emplois Compétences 2021)



FICHES DES MÉTIERS

VENTE

• Chargé de développement commercial •

Business Developer | 1 à 3 ans - 34 à 52K€ /an 💰

Loris Cret >

Je pense et mets en oeuvre la stratégie commerciale de ma start-up. Je détecte et entre en contact avec les nouveaux prospects afin de la faire grandir.

Quel a été ton parcours scolaire et professionnel ? 🎓

Après un DUT tech de co obtenu à l'IUT de Grenoble, je me suis orienté vers un master d'ingéniérie des affaires en alternance à l'IDRAC Business School !

Avant de travailler en start-up j'ai eu l'opportunité d'effectuer une alternance en cabinet de recrutement, de travailler comme responsable commercial et de partir 1 an en voyage autour du monde pour améliorer mon anglais.

Quelles sont les compétences requises pour ton poste ? 💪

Toujours être agile

Se poser des questions

Aimer le contact et avoir une grande sociabilité

Connaître l'environnement dans lequel on évolue

Parle nous de ta start-up 🚀 et pourquoi tu ❤️ y travailler ?

Dahub intervient auprès des offices de tourisme. On récolte les données liées au tourisme pour vérifier si elles sont en adéquation avec les informations disponibles sur internet.

J'aime jouer en équipe et travailler toujours en co-construction ! J'aime aussi apporter du positif aux clients et savoir que j'ai un impact positif sur mon environnement. En start-up notre liberté n'est pas cloisonnée, et nous sommes des acteurs du changement.

inventhys

• Responsable des comptes •

Account manager | 1 à 3 ans - 34 à 52K€ /an 💰

Isabelle Excoffier >

En tant qu'Account Manager et Sales Director, je suis la responsable des relations avec nos comptes (clients stratégiques). Je les rencontre, synthétise les informations et mets en place la stratégie de vente avec mes collaborateurs. Je me dois d'entretenir des relations de hauts niveaux et organiser l'activité commerciale de la start-up.

Quel a été ton parcours scolaire et professionnel ? 🎓

J'ai commencé mes études avec un BTS électronique puis je me suis rendue compte en travaillant qu'un diplôme d'ingénieur était nécessaire pour progresser. C'est pour ça que j'ai intégrer le CNAM en 1994.

Lors de mes débuts, j'ai été responsable d'un bureau d'étude spécialisé en produits électroniques, j'ai travaillé 14 ans comme Business Unit Manager chez NSI avant de rejoindre Altran en 2010 puis mon entreprise actuelle en 2016.

Quelles sont les qualités requises pour ton poste ? 💪

Être une bonne vendeuse
Avoir un excellent relationnel
Avoir des bases techniques solides
Savoir organiser et manager des équipes
Ecouter et comprendre les besoins des clients

Parle nous de ta start-up 🚀 et pourquoi tu ❤️ y travailler ?

Inventhys est une entreprise spécialisée dans l'internet des objets, le cloud, les logiciels et applications ainsi que l'intelligence artificielle qui est un allié pour les start-up et entreprises ayant besoin d'expertise pour développer des projets.

Ce que j'apprécie c'est l'alliance du côté humain nécessaire dans mon métier et de l'expertise obligatoire pour comprendre les enjeux, c'est très stimulant. J'aime aussi être en contact avec l'innovation au quotidien !

• Responsable du développement commercial •

Head of Business Development | 1 à 3 ans - 35 à 46K€ /an 💰

Matthieu Aiello >

Je suis responsable du développement commercial (Customer Success Manager en anglais), je m'occupe donc de prospecter pour trouver de nouveaux clients. Pour cela, je suis acteur de mon territoire, je fais du réseaux et je participe à des évènements. J'entretiens aussi les relations avec nos clients et les aide en cas de nécessité.

Quel a été ton parcours scolaire et professionnel ? 🎓

Mon parcours est assez atypique dans le sens où mes études initiales n'avaient pas beaucoup de lien avec mon métier actuel. J'ai obtenu en 2007 une licence d'histoire à l'UGA puis en 2008 j'ai enchainé sur une BTS NRDC à l'IMT de Grenoble.

Depuis le début de ma carrière je suis dans la vente de logiciel, j'ai eu 3 postes dans ce domaine. J'ai rejoint la société ATM Consulting en 2020.

Quelles sont les qualités requises pour ton poste ? 💪

La curiosité
Avoir de l'empathie
Être à l'écoute et de bon conseil
Le savoir-être est le plus important, le savoir faire vient ensuite

Parle nous de ta start-up 🚀 et pourquoi tu ❤️ y travailler ?

ATM Consulting est une société éditrice de progiciels de gestion pour les TPE et PME.

Les clients ont un problème et j'aime leur venir en aide en leur apportant une solution. Nous les écoutons et apportons une réponse adaptée. Mon entreprise actuelle a vocation d'être libérée, humaine et bienveillante. La hiérarchie n'est pas marquée contrairement à certains grands groupes dans lesquels les relations sont très horizontales.

SQUADRONE SYSTEM

• Chef des ventes •

Head of sales | 6 à 9 ans - 43 à 69K€ /an 💰

Clément Roulet-Dubonnet >

Je suis le responsable de l'équipe de commerciaux, je vais donc superviser toutes les activités liées à l'augmentation des ventes. Je définis aussi la stratégie commerciale de la start-up.

Quel a été ton parcours scolaire et professionnel ? 🎓

J'ai suivi une formation courte en DUT commercial pour ensuite intégrer Grenoble Ecole de Management où j'ai obtenu mon master en innovation, stratégie et marketing

J'ai eu la chance de travailler pour Apple très tôt dans la vente et j'ai découvert le monde industriel en alternance chez Schneider quand je développais l'offre commerciale du groupe ; ça a grandement influencé mon orientation. J'ai aussi fait du conseil aux entrepreneurs pendant 5 ans.

Quelles sont les qualités requises pour ton poste ? 💪

Être empathique et orienter les clients
Être créatif et polyvalent pour l'aspect marketing
Avoir des compétences techniques fondamentales
Être passioné par les enjeux de ses clients (industriels ici)
Savoir travailler en équipe et prendre des décisions

Parle nous de ta start-up 🚀 et pourquoi tu ❤️ y travailler ?

Squadrone System conçoit et fabrique des drônes spéciaux qui aident les industriels à automatiser des tâches. On les fabrique sur mesure et avons travaillé pour des groupes comme Thalès, Michelin, Safran ou Hardis Group.

En start-up, il faut être astucieux, faire beaucoup avec peu. J'aime les responsabilités que j'ai et le fait d'avoir du changement constamment, il faut avoir le coeur bien accroché ! On ne s'ennuie jamais et on voit les projets se concrétiser, c'est fascinant.

• Directeur pays et PDG •

Country Director | 6 à 9 ans - 69 à 81K€ /an 💰

Antoine Auberton-Herve >

Je suis le responsable du développement à l'international de ma start-up. J'ai un rôle prépondérant dans l'expansion et dans la croissance grâce à mon sens managérial et commercial.

Quel a été ton parcours scolaire et professionnel ? 🎓

Je suis ingénieur de formation (Master en mécanique et microtechnique de l'ESNMM) puis j'ai obtenu un MS en Management de la technologie et innovation à GEM.

Avant de lancer ma start-up j'ai travaillé 5 ans dans la division solaire de Soitec comme directeur des solutions solaires pour sites isolés. J'ai développé de grandes centrales partout dans le monde pour développer et compléter les réseaux électriques.

Quelles sont les qualités requises pour ton poste ? 💪

Savoir s'adapter aux cultures
Avoir toutes les compétences qu'ont les commerciaux
Être à l'aise à l'oral et à l'écrit et ce dans plusieurs langues
Avoir la capacité d'argumenter et convaincre les prospects

Parle nous de ta start-up 🚀 et pourquoi tu ❤️ y travailler ?

Enlaps propose une solution unique permettant de réaliser des times laps : ça permet de voir en quelques secondes la réalisation d'un projet qui a pris plusieurs mois ! C'est très esthétique et hypnotisant.

Ce que j'aime en tant que créateur de start-up, c'est d'avoir une autonomie, et une polyvalence dans les tâches que je réalise au quotidien. On ne s'ennuie jamais et on travaille ensemble pour réaliser de grands projets.

FICHES DES MÉTIERS

MARKETING

Découvre ce métier en podcast

Cheffe du marketing

Chief marketing officer (CMO) | 1 à 3 ans - 39 à 51K€ /an

Margot Belair >

Mon travail consiste à mettre en place des actions marketing pour toucher de nouveaux clients via la publicité, des partenariats, les réseaux sociaux. J'ai un travail stratégique qui consiste à déterminer quelle stratégie d'acquisition utiliser afin que nos clients s'abonnent à nos services, mais aussi opérationnel car je détermine les outils que l'on va utiliser pour mettre en place ces stratégies.

Quel a été ton parcours scolaire et professionnel ? 🎓

Mon parcours est atypique dans le sens où j'ai fait une L1 de physique avant de m'orienter vers la communication en IUT puis en L3 à l'UGA avant d'intégrer un master en communication politique à Science Po Grenoble.

Je suis Chieff Marketing Officer depuis 2019 et avant ça j'ai eu de diverses expériences dans la publication, le web-marketing, l'événementiel et je suis même maire adjointe de Grenoble depuis 2020.

Quelles sont les qualités requises pour ton poste ? 💪

Savoir travailler en équipe
Avoir des bases solides en communication et marketing
Avoir une appétence technique pour les logiciels
Envie de toujours apprendre plus, toujours être à jour

Parle nous de ta start-up 🚀 et pourquoi tu ❤️ y travailler ?

Sinao développe un logiciel de comptabilité, de devis et facture simple d'utilisation dédié aux petites et moyennes entreprises.

En start-up, on a davantage la possibilité de tester les choses de manière agile, alors qu'en entreprise il faut toujours justifier une action, ça libère et responsabilise. Aussi tout change tout le temps, chaque année est différente car la start-up évolue.

Découvre ce métier en podcast

Chef de produit

Product manager | 3 à 6 ans - 49 à 62K€ /an

Maxime Ianeselli

Tu as trois responsabilités essentielles : tu identifies les nouvelles évolutions sur les produits et tu fais le lien entre les clients et les autres services de ta start-up ; tu travailles avec le service R&D pour réaliser ces évolutions (en fait tu réfléchis sur les options technologiques et les spécifications techniques) ; tu t'assures que les utilisateurs comprennent et prennent en main le produit. Enfin, La réussite de ce volet passe par une communication et une formation pour t'assurer que les utilisateurs adoptent le produit.

Quel a été ton parcours scolaire et professionnel ? 🎓

Après une classe prépa à Champollion, j'ai suivi une formation en ingéniérie à l'ENSIMAG.

Une fois diplômé, j'ai été dans les équipes de Recherche et Développement de Criteo et Digimind en ayant toujours ce lien avec la science des données (data science). J'ai intégré ma start-up en 2017.

Quelles sont les qualités requises pour ton poste ? 💪

Aimer le marketing
Aimer la création de nouveaux produits
Avoir des compétences en technologie
Savoir travailler avec des profils hétérogènes

Parle nous de ta start-up 🚀 et pourquoi tu ❤️ y travailler ?

Qapa est l'une des 120 start-up les plus prometeuses de France avant tout ! Nous avons pour but de moderniser le travail en intérim. Notre solution simple, rapide et innovante aide les entreprises et les personnes voulant travailler.

J'aime l'interraction facilitée par l'écosystème, la richesse des relations humaines et le fait d'évoluer dans un environnement qui se renouvelle encore et toujours.

Découvre ce métier en podcast

Directrice de marque

Brand manager | 6 à 9 ans - 50 à 62K€ /an

Anne Laure Hoegeli

Je m'occupe de la construction de l'image de marque avec les fondateurs de la start-up. Cela passe par la vision de la marque, sa mission et ses valeurs. Je m'occupe aussi de toute la relation presse, l'événementiel et je mène généralement deux campagnes de communication par an.

Quel a été ton parcours scolaire et professionnel ?

Après un master en achat logistique à KEDGE, j'ai fait des stages chez IBM, Rothschild et j'ai travaillé sur le festival de Cannes.

J'ai travaillé dans diverses agences de communication liées aux start-up, puis dans un incubateur pour rejoindre In&Motion en 2016.

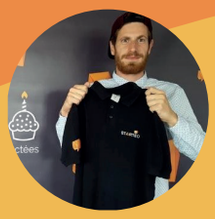
Quelles sont les qualités requises pour ton poste ?

Être « couteau-suisse »
Il ne faut pas avoir d'idées préconçues
Avoir du savoir être, surtout en start-up
Être créatif, avoir beaucoup de curiosité et d'idées

Parle nous de ta start-up et pourquoi tu y travailler ?

In&Motion, basée à Annecy, est spécialisée dans le développement et l'industrialisation de solutions de protections airbag.

On peut plus facilement mettre nos idées en pratique, les voir se réaliser concrètement, c'est très enrichissant mais cela demande énormément d'investissement. C'est très dynamique, la hiérarchie est beaucoup moins rigide !



Responsable trafic & réseaux sociaux

Community manager | 1 à 3 ans - 36 à 41K€ /an

Quentin Casalino Lorente

Je suis Trafic et Social Manager et l'objectif de mon métier est de concevoir et de mettre en application des stratégies de communication et de référencement naturel pour tout ce qui concerne les réseaux sociaux. Je suis spécialisé dans le numérique. En agence de communication, nous travaillons toute l'année avec une palette d'entreprises qui évoluent dans plein de secteurs différents.

Quel a été ton parcours scolaire et professionnel ? 🎓

En 2011, j'ai obtenu mon bachelor en marketing et gestion à l'Ecole de Gestion et Commerce de Valence. Après, j'ai intégré le Pôle Paris alternance dans le cadre de mon master avec la volonté de devenir responsable de communication.

J'ai remis le pied dans le domaine de la communication numérique lors d'une expérience en Ardèche en tant que Webmaster. J'ai travaillé en indépendant pendant 3 ans avant de rejoindre mon agence de communication qui était à ses débuts une start-up en 2016.

Quelles sont les qualités requises pour ton poste ? 💪

L'écoute et la remise en question

Aimer les réseaux sociaux, la technologie

L'ouverture d'esprit pour le contact quotidien

La connaissance des outils numériques qu'on utilise

Parle nous de ta start-up 🚀 et pourquoi tu ❤️ y travailler ?

Starteo est une agence de communication digitale 360°. Nous sommes une tribu créative de 11 aventuriers qui travaillent bien avec une dose de fun au quotidien.

C'est intéressant de travailler sur des sujets spécifiques et variés auprès de divers clients, en entreprise on a moins cette possibilité. On peut développer ainsi des compétences dans de nombreux domaines. Et avec ça, on baigne dans l'évolution technologique tous les jours, on essaie de comprendre comment marchent les outils tant sur le plan technique que sur le plan humain/sociologique.

Directeur produit

Chef product officier (CPO) | 3 à 6 ans - 40 à 60K€ /an 💰

Yves Mahé >

En tant que Chief Product Officer, je vais aider mes clients à trouver des prospects, définir leur stratégie en termes de produits, optimiser leurs prix ou encore les aider à entrer sur un autre marché tout ça pour augmenter leur chiffre d'affaires. De part ma formation et ma carrière, je suis spécialisé dans les nouvelles technologies et je conseille aussi beaucoup de start-up.

Quel a été ton parcours scolaire et professionnel ? 🎓

En 1986, j'ai décroché mon Master en intelligence artificielle et ingéniérie information à l'INP de Grenoble.

J'ai eu une longue carrière et mes postes ont toujours été en lien avec la technologie. J'ai travaillé chez Integrated Automation dans la Sillicon Valley, chez Xerox, Dell, Bonita Soft et dernièrement Seiitra avant de lancer ma start-up il y a de ça deux ans.

Quelles sont les qualités requises pour ton poste ? 💪

Être passionné de produits numériques
Savoir prendre des décisions quand il le faut
Avoir une forte personnalité pour tenir le cap
Avoir de l'empathie pour comprendre les gens et leurs besoins

Parle nous de ta start-up 🚀 et pourquoi tu ❤️ y travailler ?

Product Master accompagne les start-up sur la partie conception des produits, comment acquérir de la notoriété. Elle aide aussi les start-up à construire la stratégie produit gagnante.

Ce que j'aime le plus, c'est le fait d'être à la croisée de 3 choses à savoir : la tech, les utilisateurs et le business. Là, on travaille dans de petites équipes, ce qui permet une grande visibilité. Le plus est évidemment l'ambiance très sympa et décontractée qu'on a du mal à retrouver dans de grands groupes.

WIZBII

Directrice communication

Director of communication | 6 à 9 ans - 43 à 55K€ /an 💰

Sophie Lebel >

Je suis directrice communication. Mon rôle est de développer la visibilité de Wizbii, que ce soit envers notre cible « Business to Consumer » donc envers les jeunes mais aussi de développer notre visibilité auprès de nos clients donc la visilibté « Business to business » mais également auprès de nos investisseurs via la communication, via les relations presse. Mon objectif est d'accroître le nombre de jeunes qui utilisent nos services. J'ai aussi un pendant assez important sur la partie acquisition, c'est pour cela que je fais également des opérations influenceurs et réseaux sociaux.

Quel a été ton parcours scolaire et professionnel ? 🎓

J'ai débuté mes études à l'IUT de Caen en Techniques de commercialisation. J'ai poursuivi à l'Université de Reims en Licence éco-gestion puis j'ai obtenu mon master en Marketing à l'IAE de Grenoble.

Concernant mon parcours professionnel, j'ai pu faire des stages à Printemps et à l'AIESEC, je suis la co-fondatrice de KikiAParis et j'oeuvre dans ma start-up depuis 2012 !

Quelles sont les qualités requises pour ton poste ? 💪

Aimer le marketing et être créatif
Se tenir informer et être curieux
Savoir manager ses collaborateurs
Être autonome

Parle nous de ta start-up 🚀 et pourquoi tu ❤️ y travailler ?

Wizbii est le premier acteur pour l'entrée dans la vie active des jeunes. Notre but est de proposer un ensemble de services qui sont utiles pour les jeunes.

Ce que j'aime le plus, c'est que les missions sont assez larges, je peux toucher à pas mal de sujets. On peut plus vite monter dans la hiérarchie car la structure est plus petite, les missions sont en général moins figées sur une seule ou deux tâches.

Responsable marketing et développement

Growth manager | 3 à 6 ans - 42 à 54K€ /an 💰

Julien Binder >

Mon métier consiste à générer de la croissance à moindre coût. C'est un métier qui requiert beaucoup de connaissances transversales, notamment dans le domaine marketing, dans les relations presse mais également, des compétences techniques. Le but est d'offrir l'expérience la plus personnalisée et la plus simple aux internautes afin de convertir un maximum de prospects en acheteurs (publicité visée). Il y a beaucoup de travail sur le web mais pas seulement, car il faut être ingénieux et travailler à moindre coût.

Quel a été ton parcours scolaire et professionnel ? 🎓

Licence en communication à l'université de Lorraine. Master en marketing à l'IAE de Grenoble.

J'ai été en stage, alternance puis CDI à la Roue Verte. J'ai fait du freelancing durant 1 an avant de rejoindre mon entreprise actuelle en 2019.

Quelles sont les qualités requises pour ton poste ? 💪

Aimer le marketing
Être débrouillard, bidouilleur
Se tenir à la page de façon permanente
Avoir des compétences techniques spécifiques

Parle nous de ta start-up 🚀 et pourquoi tu ❤️ y travailler ?

Chez Fonction:Support, nous sommes des spécialistes de la transformation et de la croissance organique. Nous accompagnons start-up, PME et entreprises dans tous les domaines d'activités qui existent.

La philosophie est différente, la start-up c'est un cheminement, à la base une super idée, un concept, il faut trouver son marché, prouver que ça fonctionne et que c'est utile, employer des personnes. C'est un bel écosystème de personnes motivées et investies.

FICHES DES MÉTIERS

PRODUCTION DÉVELOPPEMENT & RECHERCHE

BAG.ERA

Ingénieure R&D et co-fondatrice

R&D engineer | 1 à 3 ans - 45 à 55K€ /an 💰

Isabel Vergara >

En tant qu'ingénieure R&D en informatique, je pense et je développe les meilleures solutions afin de répondre aux problèmes de nos clients en fonction de leurs besoins et ressources. J'innove au quotidien pour faire grandir ma start-up.

Quel a été ton parcours scolaire et professionnel ? 🎓

Je suis colombienne, j'ai étudié à l'université d'Antioquía pendant 4 ans l'ingéniérie et l'électronique. Pour mon master en recherche en informatique et systèmes embarqués, je me suis orientée vers la Suisse à l'Université de Lugano. Enfin, j'ai décroché mon doctorat (PhD) à l'UGA en systèmes embarqués et réseaux de capteurs !

Suite à mon doctorat, j'ai travaillé au CEA comme ingénieur R&D, puis chez Stone Edge comme ingénieur logiciel pour fonder ma start-up en 2017 ! J'ai aussi enseigné au Campus Numérique in the Alps durant 3 ans.

Quelles sont les qualités requises pour ton poste ? 💪

Être rigoureuse
Savoir travailler en équipe
Avoir de la curiosité pour aller plus loin
Avoir de la méthodologie, c'est vital pour l'industrialisation

Parle nous de ta start-up 🚀 et pourquoi tu ❤️ y travailler ?

Bag-era édite des logiciels pour les industriels qui ont besoin d'une tranformation numérique. Nous façonnons toute l'architechture logicielle afin que l'intégration machine-capteurs fonctionnent ensemble et facilitent les tâches. En bref, nous créons un language de programation universel pour que ces divers élèments puissent communiquer.
Ce que j'aime en travaillant dans ma start-up, c'est que j'apprends en continue sur de nombreux sujets. Il n'y a aucune routine et c'est essentiel pour évoluer dans sa vie professionnelle. J'aime aussi rencontrer des personnes interessantes de ce milieu et surtout le dynamisme partout et tout le temps!

• Développeur front-end •

Front-end Developer | 1 à 3 ans - 38 à 46K€ /an 💰

Olivier Berni >

Mon métier est développeur d'applications pour smartphone. On fabrique les interfaces que les utilisateurs vont manipuler. On doit faire des applications qui marchent mais il y a aussi la dimension humaine, il faut se mettre à la place de l'utilisateur et essayer d'imaginer ce qu'il va comprendre en regardant l'écran et faire en sorte que ce soit pratique et agréable pour lui.

Quel a été ton parcours scolaire et professionnel ? 🎓

J'ai suivi mes études à l'INP et l'ENSIMAG de Grenoble, des écoles d'ingénieur, où j'ai obtenu un master en mathémathique, informatique et télécommunication.

Après mes études, j'ai fondé ma première start-up dans le développement. J'ai ensuité été responsbale de la R&D à Moodys et responsable des produits chez 86%. J'ai fondé ma start-up actuelle depuis Singapour en 2011 et aujourd'hui nous créons des apps dans les Alpes !

Quelles sont les qualités requises pour ton poste ? 💪

Faire preuve d'initiative et d'esprit logique
Se remettre en question sans être paralysé
Avoir de l'empathie et envie d'avoir un impact fort

Parle nous de ta start-up 🚀 et pourquoi tu ❤️ y travailler ?

Lunabee Studio est une start-up qui créée des applications. À la base nous créions nos propres app mais aujourd'hui nous travaillons avec d'autres entreprises et start-up et ça représente 70% de notre activité.

Ici, il n'y a pas les enjeux de "politique" que l'on retrouve dans les entreprises classiques. On applique nos décisions rapidemment sans avoir besoin de les justifier à la hiérarchie. Mais l'aspect le plus essentiel est le fait d'avoir un impact positif sur la vie des gens.

PIN-PON DEV

Développeur back-end

Back-end Developer | 1 à 3 ans - 45 à 50K€ /an 💰

Aurélien Marron >

En tant que développeur back-end je mets en place la partie cachée d'une application ou d'un site web, c'est à dire la partie qu'un utilisateur ne voit pas. Je vais gérer la logique de l'application et ses fonctionnalités.

Quel a été ton parcours scolaire et professionnel ? 🎓

Après un baccalauréat scientifique et une licence en Droit, j'ai travaillé pendant plus de 10 ans dans la gestion de commerces alimentaires au sein de plusieurs enseignes. J'ai ensuite suivi une formation technicien développeur web et application au Campus Numérique in the Alps dans le cadre d'une reconversion professionnelle pour un obtenir un diplôme de niveau bac + 2.

Quelles sont les qualités requises pour ton poste ? 💪

Être organisé
Savoir travailler en équipe
Être persévérant

Parle nous de ta start-up 🚀 et pourquoi tu ❤️ y travailler ?

Pin-pon.dev accompagne les projets numériques de ses clients de l'idée jusqu'à la réalisation. Notre champs d'action est donc très large allant de la création de maquettes en passant par la création de site web ou application jusqu'à la formation des équipes du client.

Ce que j'aime chez pin-pon.dev c'est que c'est une entreprise à taille humaine, dynamique et avec une très bonne ambiance qui nous amène à travailler efficacement. Je m'y sens suivi et je monte constamment en compétence grâce à la réalisation de nouveaux projets régulièrement. Il n'y a pas de routine chez pin-pon.dev et cela permet de toujours se remettre en question et se challenger pour progresser.

Découvre ce métier en podcast

• Développeur full-stack •

Full-stack Developer | 1 à 3 ans - 38 à 42K€ /an 💰

Yoann Chapelant >

En tant que Développeur Full Stack j'interviens sur des missions très variées. Notamment à partir des retours clients, je participe au développement des nouvelles fonctionnalités, l'amélioration des parcours utilisateurs, et la maintenance informatique de la plateforme web Coworkees. Je travaille à la fois sur la partie « Front End », c'est-à-dire l'interface directement visible par l'utilisateurs et le « Back End » qui est la partie informatique invisible permettant de programmer les actions de naviguation sur la plateforme.

Quel a été ton parcours scolaire et professionnel ? 🎓

J'ai un parcours dans l'automatisme appliqué à la mécanique et à l'industrialisation. J'ai fait un BTS dans ce domaine puis j'ai fait une classe préparatoire aux grandes écoles, suivi d'une école d'ingénieur en mécanique et génie industriel où j'étais en alternance dans une entreprise spécialisée dans l'ingénierie des grues. J'ai programmé des algorithmes qui permettaient d'évaluer les structures des grues, pour savoir combien de temps elles pouvaient tenir dans le temps. Puis en parallèle je me suis auto-formé sur le développement web pendant 5 ans avant d'intégrer Coworkees.

Quelles sont les qualités requises pour ton poste ? 💪

Aimer l'automatisme
Être très curieux sur les nouvelles technologies
Savoie être autonome

Parle nous de ta start-up 🚀 et pourquoi tu ❤️ y travailler ?

Coworkees est une plateforme web de mise en relation des indépendants en freelance avec des entreprises pour réaliser des projets spécialisés dans le marketing et la communication. Notre plateforme permet de valoriser les indépendants car les entreprises ont directement accès à une base de données de freelances qui correspondent à leurs besoins. Elle permet de contractualiser et d'avoir un cadre pour les freelances afin de sécuriser leur rémunération, mais aussi d'obtenir des assurances. Ma start-up Coworkees a été rachetée par l'entreprise Freelance.com en 2021.

Découvre ce métier en podcast

SOLSTICE SCOP
coopérative d'entrepreneur.es

Expert en science des données

Data scientist | 1 à 3 ans - 38 à 52K€ /an 💰

Barthélémy Durette >

J'améliore l'efficacité de mes partenaires grâce aux données en les mesurant, les modélisant, et en les analysant dans le but de tester de nouvelles idées. Ainsi, je produis des algorithmes et des bases de données sur la base de statistiques. Il faut avoir envie d'aider ses partenaires pour faire évoluer leurs business dans le bon sens, et cela est possible grâce aux mathémathiques, à l'analyse statistique et à la programmation.

Quel a été ton parcours scolaire et professionnel ? 🎓

Après un master à l'INP, j'ai obtenu un doctorat en sciences cognitives à l'UGA.

J'ai été chercheur au début de ma carrière puis j'ai créé un pôle de R&D dans une boite de recrutement pendant 6 ans. En 2017, je me suis lancé en tant que scientifique des données en indépendant dans une coppérative basée à Valence. En plus de l'accompagnement de mes partenaires, je continue la recherche en science des données.

Quelles sont les qualités requises pour ton poste ? 💪

Avoir une bonne connaissance technique des outils utilisés
Connaître les algorithmes dans leurs fonctionnements et limites
Etre pédagogue pour comprendre les besoins et expliquer l'importance des données

Parle nous de ta start-up 🚀 et pourquoi tu ❤️ y travailler ?

J'aime être impliqué de bout en bout sur les projets ! J'adore discuter avec mes partenaires, découvrir leurs métiers et univers. J'aime aussi défendre la déontologie des données ! Elles donnent des pouvoirs qui sont des leviers pour les entreprises, mais on ne peut pas en faire n'importe quoi, surtout quand elles sont personnelles.

inventhys

• Architecte technique •

Software architect | 1 à 3 ans - 40 à 55K€ /an 💰

Alain Champenois >

L'architecte technique est un profil très recherché. Ma mission est de définir l'architecture technique d'un système d'information et de garantir la cohérence des éléments qui le composent (réseaux, matériel, systèmes d'exploitation, bases de données).

Quel a été ton parcours scolaire et professionnel ? 🎓

J'ai débuté mes études à Bruxelles en ingénierie électrique, puis ai eu mon Master à SUPAERO. Je continue sans cesse à me former dans des universités de rang mondial (Stanford, Imperial College).

Ma première expérience date de 1995 chez Dassault en tant qu'ingénieur, je suis passé dans diverses entreprises en ayant des postes variés (Vice-président, dir. Marketing, etc.)

Quelles sont les qualités requises pour ton poste ? 💪

Etre précis dans l'éxécution
S'interesser à l'environnement dans lequel on évolue
Se former sans cesse pour embrasser le changement

Parle nous de ta start-up 🚀 et pourquoi tu ❤️ y travailler ?

Inventhys vend des compétences et un savoir-faire en IoT,électronique, logiciels, application et Cloud. Ce n'est pas exactement une start-up car il n'y a pas de notion de « maturation », elle peut juste grossir par la taille.

En start-up il y a constamment de nouvelles problématiques. C'est challengeant et il faut chaque fois sortir de sa zone de confort ! En quelques années tu peux voir dans une start-up, ce que tu n'aurais pas vu en plus de temps dans une grande entreprise.

Expert en cybersécurité

Cyber security expert | 3 à 6 ans - 45 à 69K€ /an 💰

Sebastien Salito >

Mon métier se décompose en 3 activités: je sécurise les entreprises pour éviter le piratage, je forme et sensibilise les utilisateurs et j'apporte une réponse dans l'urgence quand il y a eu une cyberattaque.

Quel a été ton parcours scolaire et professionnel ? 🎓

J'ai suivi toute ma scolarité au sein de l'Université Savoie Mont Blanc. J'ai étudié au début de mes études supérieures en DUT, puis j'ai décroché une licence en administration des réseaux d'entreprise pour enfin de me diriger vers un master en télécommunication et réseaux.

Mes expériences professionnelles en ingéniérie de système et réseau en France et en Australie m'ont permis de me spécialiser en cybersécurité. Grâce à ça, je suis expert judiciaire auprès de la cour d'appel de Chambéry depuis 2012 et j'ai fondé Expinfo en 2017 !

Quelles sont les qualités requises pour ton poste ? 💪

Il faut de la rigueur
Avoir un sens de l'éthique et de la déontologie fort
Être bon technicien car c'est un métier demandeur
Savoir communiquer et travailler avec tout le monde

Parle nous de ta start-up 🚀 et pourquoi tu ❤️ y travailler ?

Expinfo est une entreprise basée à Chambéry qui fournit des services informatiques en cybersécurité. Nous sommes experts dans les tests d'intrusions, l'audit, la formation, le conseil, les investigations légales, la réponse suite à incident et l'expertise judiciaire informatique.

Je trouve très gratifiant d'aider les entreprises dans le besoin. Quand elles sont dans une situation délicate, on arrive avec une expertise pour les soutenir. J'aime aussi pouvoir choisir mes clients, mes missions et être libre dans mes gestes est essentiel pour moi. Cette liberté n'est pas possible dans toutes les entreprises.

clevertech

Responsable de projet "Scrum"

Scrum Master | 1 à 3 ans - 33 à 43K€ /an 💰

Quentin Supernant >

En tant que Scrum Master, je suis responsable de l'application de la méthode Scrum, un cadre agile qui permet d'aider les équipes à avancer le plus efficacement possible vers la réussite d'un projet. J'interviens aussi dans le cadre de la facilitation des échanges entre les différentes parties prenantes d'un projet.

Quel a été ton parcours scolaire et professionnel ? 🎓

Je suis diplômé d'un maîtrise de 3iL, école d'ingénieurs en informatique de Limoges/Rodez en conception de système d'informations informatisés.

J'ai travaillé 6 ans en ESN chez Alteca, avant de me mettre à mon compte et fonder ma société Clevertech en 2012. J'ai travaillé aussi bien pour des PME que des grands groupes comme Crédit Agricole et Schneider-Electric. Dans mon parcours, j'ai également occupé différents postes, d'analyste-développeur à architecte technique, mais également chef de projet informatique, avant de me former en tant que Scrum Master.

Quelles sont les qualités requises pour ton poste ? 💪

Être ouvert d'esprit, et pédagogue
Avoir l'esprit d'équipe
Être rigoureux

Parle nous de ta start-up 🚀 et pourquoi tu ❤️ y travailler ?

Clevertech est une entreprise grenobloise spécialisée dans le développement de logiciels web à destination de TPE, PME, ou grands groupes, pour qui nous réalisons des logiciels sur-mesure (progiciels).

J'apprécie aider les clients et les équipes dans leurs projets. Le contact humain est important car donne du sens à ce que je fais : c'est également incontournable pour bien comprendre les attentes et aboutir à un produit réellement adapté au besoin. Un Scrum Master a une place particulière dans une équipe, et j'aime cet aspect d'entraide et de partage du savoir que facilite la méthode Scrum.

Développeur d'application native (iOS/Android)

App Developer | 1 à 3 ans - 38 à 44K€ /an 💰

Quentin Noblet >

En tant que développeur d'application mon travail consiste à rendre la vie des gens plus simple et plus fun via des outils numériques et plus particulièrement via le développement d'applications mobiles. L'objectif est de transformer un besoin en une jolie, simple et pratique application, grâce à des lignes de code incompréhensible par le commun des mortels.

Quel a été ton parcours scolaire et professionnel ? 🎓

J'ai un diplôme d'ingénieur mécanique et conception de l'INSA de Lyon. Après 3 ans en tant qu'ingénieur hydraulique chez Volvo, je suis parti vivre la "Van Life" pendant un an en Australie. C'est là que j'ai compris que si je voulais pouvoir travailler en voyageant je devais changer de métier. J'ai commencé le développement comme ça avec des tutoriels sur internet et une idée d'application. Après un an à travailler sur mon application et en freelance, je voulais intégrer un studio, travailler sur des projets plus conséquent et retrouver une équipe. C'est comme ça que j'ai intégré Lunabee Studio.

Quelles sont les qualités requises pour ton poste ? 💪

Un peu fainéant, pour essayer d'automatiser un maximum les choses redondantes afin de gagner en efficacité

Rigoureux, pour sortir des applications de qualité

Empathique, pour pouvoir se mettre à la place de l'utilisateur final afin de faire une application la plus pratique possible

Parle nous de ta start-up 🚀 et pourquoi tu ❤️ y travailler ?

Lunabee Studio est une start-up qui crée des applications. A la fois ses propres applications (OneSafe) mais aussi et surtout celles d'autres entreprises. On n'a pas vraiment de hiérarchie, tout le monde est ouvert et à son mot à dire. On se sent vraiment écouté (aussi bien en interne que par nos clients). L'ambiance générale est top, tout le monde est bienveillant. On fait régulièrement des choses ensemble. Ça apporte vraiment une bonne cohésion d'équipe.

Ingénieur en systèmes embarqués

Embedded Software project leader | 1 à 3 ans - 38 à 43K€ /an 💰

Arnaud De Matteis >

Mon métier d'ingénieur consiste à répondre à une problématique donnée et donc en fonction d'un cahier des charges. Pour cela, je passe par différentes étapes : spécifications, conception, architecture logicielle (suivant les projets qui me sont confiés), développement, intégration et pour finir une partie de tests durant le cycle de développement.

Quel a été ton parcours scolaire et professionnel ? 🎓

Mon parcours professionnel a débuté dès le début de mon entrée à l'ESISAR puisque j'étais en alternance dans une PME (Vertech') spécialisée dans le développement de progiciel pour l'industrie verrière. J'ai commencé en tant que développeur pour ensuite tendre vers des missions d'ingénieur. Après 2 ans, j'ai décidé de partir chez Thales Avionics à Valence dans le département logiciel. J'avais un rôle "d'ingénieur" mais également d'architecte logiciel. Après ma dernière année d'alternance à Thales, je suis rentré à Ponant Technologies et j'ai commencé par une mission en prestation pour le compte d'ingenico pendant environ 11 mois. Mes missions étaient liées à du support technique sur les terminaux de paiement (donc environnement linux embarqué). Ensuite, je suis revenu à l'agence sur du "Forfait" et des projets internes. Je suis actuellement sur du développement Android pour le compte d'un client dans le domaine du médical.

Quelles sont les qualités requises pour ton poste ? 💪

Être autonome

Avoir l'envie d'apprendre en permanence.

Savoir gérer sa frustration (parce que quand quelque chose ne fonctionne pas et que l'on ne trouve pas, il faut savoir être très patient pour trouver l'origine précise d'un problème)

Parle nous de ta start-up 🚀 et pourquoi tu ❤️ y travailler ?

J'aime travailler chez Ponant Technologies car mes tâches sont très diversifiées et je suis en totale autonomie sur mes sujets. Je fais mes propres choix techniques, je m'organise comme je le souhaite. L'ambiance est familiale et il faut avouer que c'est un gros gros plus !

J'ai également la chance de pouvoir explorer et gratter des sujets et des idées "perso" pour pouvoir me stimuler techniquement (en rapport avec l'activité de Ponant bien entendu).

FICHES DES MÉTIERS

DIRECTION & OPÉRATIONS

Président-Directeur Général (PDG)

Chief executive officer (CEO) | Très variable en France, la médiane est de 92K€ /an 💰

Yannick Marion >

Ce métier consiste à organiser la communication, le marketing, et souvent la technique. Tu manages toute la partie opérationnelle et aussi la partie actionnariale de la start-up. De façon plus simple, tu diriges la start-up que tu as créée et c'est toi qui établit ses stratégies d'évolution et son développement.

Quel a été ton parcours scolaire et professionnel ? 🎓

Après une entrée dans les études supérieures à l'IUT Tech de Co de l'USMB, j'ai été admis à GEM en L3 et à l'INSEEC en Master Marketing Opérationnel.

J'ai effectué tous mes stages d'étude chez Thales dans divers départements (marketing, innovation, étude de marché) puis je me suis lancé directement à la fin de mes études en créant Beelse en 2015 !

Quelles sont les qualités requises pour ton poste ? 💪

Incarner la start-up
Savoir écouter ses équipes
Mobiliser et utiliser les ressources nécessaires

Parle nous de ta start-up 🚀 et pourquoi tu ❤️ y travailler ?

Beelse apporte une véritable innovation dans la production. Nous apportons la technologie qui permet de produire en masse tout en étant économe, éco-responsable et de garantir une disponibilité des pièces.

J'aime aider mes collaborateurs à s'épanouir et pouvoir appliquer les décisions très rapidemment. Par contre, ce n'est pas de tout repos !

Découvre ce métier en podcast

EXPLORA Project

Directrice d'exploitation

Chief operation officer (COO) | 6 à 9 ans - 57 à 73K€ /an

Alix Gauthier >

Le Chief Operating Office (COO) est le bras opérationnel du CEO (le dirigeant principal d'une start up). Son rôle est de mettre en place concrétement la vision et la stratégie définie par le dirigeant, en structurant l'entreprise. Il définit le cadre opérationnel, structure les process, outils et équipes de l'entreprise, pour délivrer les produits ou services de l'enteprise dans les délais et le niveau de qualité attendu.

Quel a été ton parcours scolaire et professionnel ? 🎓

Suite à un master à Sciences Po Paris en Communication et Marketing, j'ai été admise à HEC dans le cadre d'un MS en entreuprenariat en 2009. Une fois diplômée, j'ai été adjointe du directeur marketing chez un opérateur de l'immobilier d'entreprise puis j'ai rejoins Pernod Ricard durant 4 ans où j'ai eu des fonctions en communication.

En 2015, j'ai co-fondé Copines de voyage, ma première start-up, puis en 2020 j'ai rejoint ma start-up actuelle, Explora project. J'occupe en parallèle de cette activité la fonction de vice présidente de la French Tech in the Alps Annecy.

Quelles sont les qualités requises pour ton poste ? 💪

Avoir un bon esprit d'analyse et de synthèse

Etre capable de traduire une vision en plan d'action opérationnel

Contribuer à la définition de la stratégie d'entreprise

Parle nous de ta start-up 🚀 et pourquoi tu ❤️ y travailler ?

Explora Project est une start-up qui propose des voyages de pleine nature responsable, en petits groupes et avec des guides de 30 disciplines, partout en France et en Europe. Nous nous efforçons de limiter au maximum l'empreinte carbone et environnementale de nos voyageurs.

Ce que j'aime dans mon travail en start-up, c'est la diversité des tâches, le fait de toucher à tout et structurer les différentes fonctions. J'aime aussi l'itération qu'il y a avec le CEO dans la mise en place de sa vision.

Chef de l'innovation

Chief innovation officer (CIO) | 1 à 3 ans - 38 à 51K€ /an 💰

Gilles Moreau >

En tant que Chief Innovation Officer, j'ai une double casquette. Je bosse sur l'innovation car j'ai une expertise en électrochimie, ce qui est essentiel dans le domaine de la batterie. Et je suis aussi chef de projet, je vais faire tout ce qu'il faut pour faire tourner la start-up. Cependant, une chose est toujours présente, c'est le fait que je baigne dans l'innovation, la science et la technicité.

Quel a été ton parcours scolaire et professionnel ? 🎓

Je suis diplomé de l'Institut National Polytechnique de Grenoble en électrochimie, matériaux et procédés.

J'ai débuté comme chercheur chez Renault, puis j'ai eu le poste d'ingénieur application chez 3M. Pendant 6 ans, j'ai travaillé au CEA puis j'ai créé ma première entreprise (Lancey) en 2016 et ma seconde (Verkor) en 2020.

Quelles sont les qualités requises pour ton poste ? 💪

Être « Self starteur » et débrouillard
Être autonome et optimiste
Surtout être très motivé

Parle nous de ta start-up 🚀 et pourquoi tu ❤️ y travailler ?

Verkor est une start-up qui a pour but de fabriquer en grande quantité des batteries pour les groupes automobiles. Nous sommes en train de construire une usine géante pour alimenter la France, l'Espagne et l'Italie.

On est indéniablement autonome en start-up et j'aime ça. Les grands groupes sont des structures peu mobiles, ça peut être oppressant. Aussi, j'apprécie d'avoir une équipe soudée et groupée.

Directeur Administratif et Financier

Chief financial officer (CFO) | 3 à 6 ans - 45 à 64K€ /an 💰

Cyrille Romera >

Je m'assure que l'ensemble des flux financiers de l'entreprise soient transcrits en conformité avec la réglementation. En tant que Directeur Administratif et Financier, tu es le couteau suisse de l'entreprise. Tu touches un peu à tout : ressources humaines, finance, c'est toi qui donnes une vision courte, moyen et long terme de la start-up. Tu t'assures qu'elle a les moyens de réaliser ses projets. Tu as beaucoup de résponsabilités car tu secondes aussi le CEO.

Quel a été ton parcours scolaire et professionnel ? 🎓

Master en Finance à Grenoble Ecole de Management puis Master spécialisé en entrepreneuriat en 2015. J'ai débuté en tant que contrôleur financier chez STMicroelectronics, puis j'ai eu une expérience en audit chez Alibert. Après j'ai créé une start-up d'impression à distance (Clap), pour enfin co-fonder ma start-up en 2016 où j'occupe le poste de Directeur Administratif et Financier (DAF).

Quelles sont les qualités requises pour ton poste ? 💪

Être rigoureux
Polyvalent et adaptable
Anticiper pour donner de la visibilité à la start-up

Parle nous de ta start-up 🚀 et pourquoi tu ❤️ y travailler ?

Chez eBikeLabs, nous sommes focus sur la réalisation de logiciels intelligents pour vélos électriques. ebikeLabs travaille à ce que les vélos soient plus fiables, moins coûteux, et surtout plus sécurisés avec des dispositifs anti-vol.

J'aime la polyvalence des sujets, le fait d'avoir une autonomie et pouvoir prendre des décisions plus importantes. Je suis un pion important de l'échiquier, et me sens impliqué, ce n'est pas forcement le cas dans les grands groupes.

inventhys

Directrice des ressources humaines

Human ressources manager | 3 à 6 ans - 36 à 52K€ /an 💰

Lynda Tenam >

Tu rêves de faire progresser tes équipes et tu as envie de devenir l'expert des formations et de l'optimisation de ta start-up afin que tout le monde y trouve sa place. Tu connais les enjeux légaux des problématiques des ressources humaines et tout ce qui est administratif et financier. Ton objectif est que tous les collaborteurs s'épanouissent au sein de ta start-up et puissent y développer leurs compétences.

Quel a été ton parcours scolaire et professionnel ? 🎓

Je suis passée par un BTS Comptabilité et Gestion, par le CNAM pour une formation en psychologie du travail et par GEM pour obtenir un certificat en management et coaching.

J'ai une grande expérience en RH, j'ai travaillé pour divers groupes, j'ai fait du consulting et j'ai même été professeure vacataire à l'UGA.

Quelles sont les qualités requises pour ton poste ? 💪

Savoir écouter, être humain et les aimer pour l'aspect RH
Anticiper, être organisée et avoir de la visibilité pour le volet financier et administratif

Parle nous de ta start-up 🚀 et pourquoi tu ❤️ y travailler ?

Inventhys intervient pour du conseil et de la R&D dans l'univers des objetcs connectés. Nous faisons du cloud, de l'intelligence artificielle, des applications ou de l'électronique.

En start-up, il faut savoir être polyvalent et être motivé pour tout construire. J'aime ce côté super challengeant, on veut emmener la start-up le plus haut possible.

re!commerce

Chef des données

Chief Data Officer (CDO) | 1 à 3 ans - 40 à 52K€ /an 💰

Matthieu Kraan >

Mon rôle est de mesurer les données pour présenter nos produits aux meilleurs prix. Le but est de fournir des données fiables et compréhensibles lors de la mise en place de projets. Je suis à la tête d'une équipe centrée sur 3 pôles. Un pôle qui a la responsabilité de mettre à disposition les données et garantir qu'elles soient justes. Une autre équipe s'assure que ces données soient bien cohérentes. La dernière équipe crée des interfaces pour utiliser ces données. Nous devons montrer comment l'analyse des data peut nous mener vers de nouveaux business models.

Quel a été ton parcours scolaire et professionnel ? 🎓

Je suis ingénieur, j'ai fait l'école Télécom Sud-Paris. Après mes études j'ai travaillé chez Cap Gémini, en tant que conseiller en système d'information pour des entreprises traditionnelles. Les profils qui marchent bien en tant que Chief Data Officier sont des profils curieux de savoir comment marche le business de l'entreprise et qui vont être doués techniquement pour retranscrire cela grâce à des outils informatiques qui accompagneront l'entreprise ! Je suis chez Re!commerce depuis 2011 déjà.

Quelles sont les qualités requises pour ton poste ? 💪

Etre curieux et rigoureux sur les méthodes de travail
Savoir anticiper la trajectoire de la start-up
Etre pragmatique car le métier est technique

Parle nous de ta start-up 🚀 et pourquoi tu ❤️ y travailler ?

Re!commerce fait partie du FT120, c'est une des start-up françaises les plus prometteuses. Nous donnons une seconde vie aux appareils pour éviter la surconsommation et la pollution.

En start-up, le rôle du Chief Data Officer est plus cadré, plus centré mais aussi plus utile. On travaille concrètement alors qu'en entreprise il faut davantage convaincre et argumenter pour expliquer l'utilité des données, qui sont l'or noir du 21ème siècle.

Chef des affaires

Chief business Officer (CBO) | 1 à 3 ans - 39 à 48K€ /an

Pierre-François Tissot >

En tant que Chief Business Officier (CBO), je m'occupe de tout ce qui est lié à la vente, au développement du chiffre d'affaires de l'entreprise, à sa croissance. Mon rôle est d'identifier les marchés, rencontrer les prospects, mettre en place une stratégie commerciale. En gros je m'occupe du volet commercial de la start-up.

Quel a été ton parcours scolaire et professionnel ? 🎓

J'ai reçu à la base une formation généraliste et pluridisciplinaire d'ingénieur à l'ECAM Lyon. J'ai ensuite fait le choix de rejoindre l'EM Lyon Business School pour y suivre un mastère en entrepreneuriat pour terminer mes études en 2008.

Mes expériences pro ont débuté en ingéniérie chez HP pour ensuite prendre une direction plus business. J'ai travaillé chez Renault, Ruget, Owens Corning en tant que chef de projet avant de co-fonder ma start-up en 2014.

Quelles sont les qualités requises pour ton poste ? 💪

Etre bien organisé et aimer l'action
Se réinventer sans cesse
Avoir un bon relationnel et apprécier le contact

Parle nous de ta start-up 🚀 et pourquoi tu ❤️ y travailler ?

Chez In&motion, notre but est de sauver des vies en développant des systèmes intelligents connectés qui détectent les mouvements de chutes et qui font ressortir des airbags. Ces équipements ont déjà protégé 1200 fois.

J'aime la diversité de mes journées, il n'y a pas de place pour la routine. On rencontre sans cesse de nouvelles personnes intéressantes, et ça nous fait progresser.

Découvre ce métier en podcast

Directeur technique

Chief technical Officer (CTO) | 1 à 3 ans - 58 à 69K€ /an 💰

Wilka Sombrun >

En tant que Chief Technical Officer (CTO), je suis en charge de toute l'innovation technique et technologique de l'entreprise. Mon rôle est de définir, en ligne avec la stratégie de l'entreprise, les innovations pertinentes de nos produits et de m'assurer de leur développement. Je travaille aussi bien avec les clients pour définir leurs besoins technologiques, qu'avec les équipes internes pour définir les process techniques.

Quel a été ton parcours scolaire et professionnel ? 🎓

Je suis diplômé d'un titre d'Expert en Technologies de l'Information, à l'école EPITECH. En parallèle, lors de ma 4ème année, j'ai pu obtenir un double diplôme international en IT Management au TU Dublin, en Irlande.

Quant au professionnel, j'ai commencé directement en tant que CTO lors de ma 2ème année dans une société de développement de logiciels e-Santé. C'est lors de ma 5ème année d'étude que j'ai rejoint lors de sa création la start-up SKEZI dans laquelle je suis aujourd'hui.

Quelles sont les qualités requises pour ton poste ? 💪

Être organisé et rigoureux

Ne pas avoir peur de se lancer des challenges techniques, rien n'est impossible

Avoir du leadership et savoir écouter son équipe

Parle nous de ta start-up 🚀 et pourquoi tu ❤️ y travailler ?

SKEZI est un spin-off de l'APHP et de l'université Paris-Cité, qui développe un logiciel SaaS de collecte de données de santé directement depuis les patients pour contribuer à la recherche clinique. Notre vision est de valoriser la voix des patients et de les placer au centre de la recherche pour améliorer la santé de demain.

J'aime travailler chez SKEZI car elle me permet de participer indirectement à la recherche clinique et d'améliorer la santé en général. Au-delà de ça, elle me permet de travailler sur des tâches toujours très diversifiées, dans une ambiance où tout le monde se connait !

GLOSSAIRE

Accélérateur

Structure publique ou privée qui permet d'accélérer le développement des start-up. Généralement, les accélérateurs donnent accès à des experts métiers/secteurs, à du mentorat, et mettent en relation avec des clients et partenaires potentiels pour accélérer l'expansion business de la start-up.

Autofinancement

Fait de financer son activité par des capitaux propres existants, sa propre rentabilité, son épargne ou ses amortissements comptables. Une entreprise est autofinancée lorsqu'elle assure elle-même son développement sans avoir besoin de sources de financement externes.

Business model (ou modèle économique)

Représentation synthétique censée décrire les principaux aspects de la création de valeur d'une organisation, tant au niveau de ses finalités (objectifs, offres, stratégie...) que des ressources et moyens déployés (infrastructure, organisation, pratiques de diffusion ou de distribution, processus et règles de fonctionnement...).

Capital risque (Venture Capital)

Forme de capital-investissement et un type de financement que les investisseurs fournissent aux start-up dont ils pensent qu'elles ont un potentiel de croissance à plus ou moins long terme. Il existe plusieurs types de capital risque en fonction de la maturité du projet :

- l'amorçage (ou Seed) intervient au démarrage de l'activité, lorsque la start-up ne génère pas encore de revenus significatifs ;

- viennent ensuite le premier tour (série A), puis le second tour (série B), puis le troisième tour (série C) et ainsi de suite.

Amorçage

Phase où l'entreprise développe concrètement son premier projet. De même, on utilise l'expression de capital d'amorçage pour se rapporter au financement dédié à ces débuts de projet.

Business angels

Personnes physiques qui investissent leur argent personnel dans des entrerprises et apportent leur avis, conseils et réseaux. Ils sont considérés comme des "associés entrepreneurs".

Business plan (ou plan d'affaires)

Découle du business model et explique les objectifs de la société, avec une focale sur les prévisions financières. Il répond aux questions suivantes : d'où l'entreprise part-elle ? Où va-t-elle ? Comment compte-t-elle y aller ? Selon quelle progression dans le temps ?

Coworking

Le coworking consiste, à partager un espace de travail commun entre personnes ne travaillant pas pour la même entreprise.

Crowdfunding (financement participatif)

Moyen de financement des projets qui fait appel à un grand nombre de personnes pouvant faire des petits ou gros investissements. Il existe des plateformes de crowdfunding, sur lesquelles tout un chacun peut aller décider d'investir pour des projets, portés par des start-up ou non.

Deeptech

Qualifie des projets reposant sur des technologies issues d'un laboratoire de recherche (public/privé). Ces entreprises s'appuient sur des technologies complexes avec de fortes barrières à l'entrée. Elles ont donc un avantage concurrentiel sur le marché. ce sont aussi des entreprises dont l' ambition est de s'attaquer à la résolution des grands défis du XXIe siècle (transition énergétique, environnemental, santé etc.).

Early stage

La phase d'early stage suit l'amorçage et se situe au début du développement, lorsque le chiffre d'affaire commence à avoir une certaine « traction ». Le chiffre d'affaires est suffisant pour permettre de penser qu'un marché existe et commencer à croire dans la possibilité de croissance de l''entreprise.

Growth hacking

Ensemble de stratégies marketing utilisées pour générer une croissance rapide de l'entreprise.

Hypercroissance

Le phénomène n'a pas de définition unique. En général, une entreprise est considérée en hypercroissance quand l'augmentation annuelle de son chiffre d'affaires dépasse 40 % pendant 3 années consécutives. ... Le phénomène d'hypercroissance est donc très lié à l'accélération technologique et à la capacité de certaines entreprises de saisir les opportunités.

Incubateur

Structure publique ou privée qui accompagne les jeunes start-up en cours de création. En règle générale les incubateurs proposent une prestation d'hébergement qui permet aux entrepreneurs de se concentrer sur leur projet tout en bénéficiant de synergies rendues possibles par l'unicité de lieu.

Licorne

Start-up valorisée à plus d'un milliard de dollars.

Disruption

Signifie "rupture". Il s'agit de casser un système établi, notamment par l'utilisation des outils numériques, technologiques, de transformer un marché existant pour trouver un axe de création de valeur nouveau (ex : UBER a disrupté le marché des taxis).

Executive summary (résumé opérationnel)

Synthèse du business plan en quelques pages qui doit permettre à l'investisseur en capital de se faire une idée précise du projet et lui donner envie d'aller plus loin à travers l'étude du business plan qui lui sera communiqué par la suite.

Hackathon

Contraction de "hack" et "marathon". Evénement lors duquel des équipes se réunissant dans un même lieu durant 1 à 3 jours développent une idée de projet sur une thématique donnée.

Hardware

Ensemble des éléments matériels d'un système informatique.

Jeune entreprise innovante (JEI)

Petite ou moyenne entreprise qui investit dans la recherche et le développement (R&D). Elle peut bénéficier d'exonérations fiscales et sociales.

KPIs (Key Performance Indicator ou Indicateurs clés de performance)

Ce sont les indicateurs permettant de mesurer l'efficacité globale d'un dispositif commercial ou marketing. Il peut s'agir du nombre d'utilisateurs, de taux de conversion, de chiffre d'affaires par utilisateur, du coût d'acquisition.

Levée de fonds

Opération par laquelle une entreprise bénéficie d'un financement auprès d'investisseurs qui souhaitent s'impliquer dans les décisions de l'entreprise.

Love Money

Constitue un moyen de financer son entreprise en renforçant ses fonds propres. Cette méthode consiste à faire appel à ses proches (amis, famille) pour qu'ils s'impliquent financièrement dans le développement de l'entreprise en devenant actionnaires.

Onboarding (embarquement)

Concept désignant les processus d'accueil qui sont mis en place par les entreprises pour intégrer une nouvelle personne dans l'équipe.

Pitch

Présentation orale très syntétique du projet d'une start-up, de sa mission et de ses ambitions, d'une durée souvent de 30 secondes à 3 minutes maximum.

Roadmap (feuille de route)

Présentation des actions à entreprendre pour réaliser un projet.

ROI (return of investment)
TRI (taux de rentabilité interne)

Indicateur qui permet de mesurer la pertinence d'un projet. C'est une aide à la décision avant un investissement.

Scale-up

Correspond à une start-up qui aurait considérablement grandi, de façon continue et qui aurait réussi à transformer un produit innovant en business rentable.

SCRUM

Méthode d'organisation de travail agile consacrée à la gestion de projets informatiques, très répandue en start-up. C'est une approche dynamique et participative de la conduite du projet dont l'objectif est d'améliorer la productivité des équipes, tout en permettant une optimisation du produit grâce à des feedbacks réguliers du marchés.

MVP (minimum viable product)

Version d'un produit qui permet d'obtenir un maximum de retours client avec un minimum d'effort. Par extension, il désigne aussi la stratégie utilisée pour fabriquer, tester et mettre sur le marché ce produit.

Pépinère d'entreprises

Structure publique qui accompagne les start-up déjà créées. Généralement, les pépinières mettent à disposition un lieu, l'accès à des ateliers et à un écosystème entrepreneurial dynamique.

POC (preuve de concept)

Une preuve de concept ou démonstration de faisabilité, est une réalisation ayant pour vocation de montrer la faisabilité d'un procédé ou d'une innovation.

Road to market

Il s'agit de la stratégie permettant de structurer le process entre le début et la sortie d'un produit ou d'un service, afin de s'assurer du succès du lancement du produit. Toute la stratégie à mettre en place entre le début et la vente du produit ou du service.

Scalabilité (passer à l'échelle)

Capacité d'une entreprise à faire face à une forte augmentation de son volume d'activité en y adaptant son schéma d'entreprise et son business modèle.

Software

Ensemble des moyens (immatériels) d'utilisation, programmes, procédures, documentation d'un système informatique.

RSE (responsabilité sociétale des entreprises)

Intégration volontaire par les entreprises de préoccupations sociales et environnementales à leurs activités commerciales, leurs relations avec les parties prenantes.

• Le guide des métiers • en start-up

Un grand merci à toutes les personnes ayant contribué à la réalisation de ce guide !

LA
FRENCH TECH
ALPES

Initiative soutenue par la French Tech

LA
FRENCH
TECH

START-UP JOB STORY

DÉCRYPTER LES MÉTIERS EN START-UP

Scanne moi !

Retrouve l'ensemble des épisodes en flashant le QR Code ou sur le site startupjobstory.com

Podcast disponible sur

Spotify Deezer Apple podcast