

æquivalent

Stagiaire Growth & Marketing

Tu cherches un stage stimulant où tu peux tester, créer, analyser et réellement faire croître notre activité?

Alors bienvenue chez Aequivalent.

Aequivalent, fondée en 2015, est une HRTech suisse leader dans le domaine des background checks de candidats et collaborateurs. Avec nos équipes basées à Yverdon et Berne, nous accompagnons nos clients dans tous les secteurs d'activité: banques, assurances, santé, luxe, éducation, transport, administrations publiques, ONG, énergie, sécurité, etc.

Ta mission est simple (mais ambitieuse): Générer de la croissance.

Tu travailles au cœur du marketing et du développement commercial: tu testes, tu optimises et tu passes rapidement de l'idée à l'action.

Si le monde des technologies, le marketing digital et le développement commercial t'intéressent, nous serions ravis de t'accueillir pour un stage!

Tes responsabilités

- Explorer le marché et analyser les données pour identifier où et comment croître.
- Cibler les bons comptes et les bons décideurs (secteurs, fonctions, enjeux).
- Lancer et optimiser des campagnes B2B de prospection multicanales (e-mail, LinkedIn, téléphone).
- Transformer des leads en opportunités: comprendre leurs enjeux, qualifier leur potentiel et déclencher des rendez-vous commerciaux.
- Gérer et nettoyer le CRM (contacts, bounced, pipeline, segmentation).
- Tester de nouvelles idées d'acquisition (messages, outils, automatisations) et partager les learnings.
- Contribuer au site web, à son contenu et la marketing automation dans le cadre de la génération de leads, puis analyser ce qui performe (ou pas).

- Participer aux réflexions stratégiques sur le développement commercial de l'entreprise.

Ton profil

- Tu es basé(e) en Suisse romande.
- Tu es étudiant(e) ou jeune diplômé(e) en commerce, marketing, business, IT ou équivalent.
- Tu t'intéresses au growth, au marketing digital, aux nouvelles technologies et à l'IA.
- Tu as déjà une première expérience ou familiarité avec des outils digitaux: CRM, automation, Sales Navigator, Lemlist, e-mailing, etc.
- Tu es curieux(se), analytique, autonome, débrouillard(e) et orienté(e) détails et résultats.
- Tu parles français ou allemand couramment, l'anglais est un plus.

Ce qu'on t'offre

- Durée du stage: à discuter ensemble (minimum 6 mois à 80-100%, voire 12 mois à 40-50%)
- Une immersion réelle dans une HRTech B2B suisse en croissance.
- La possibilité de toucher à tout le funnel : marketing, growth, automation, vente.
- Un accompagnement et des responsabilités réelles dès le premier jour.
- Une équipe engagée, bienveillante et ambitieuse.
- Un environnement de travail flexible: Yverdon + télétravail.