

Chef de produit marketing & développement commercial Lancement produit

VAPODIL RECHERCHE

Chef de produit marketing & développement commercial (BtoB) — Lancement produit

Strasbourg | 6 à 9 mois | Démarrage : fin août / début septembre 2025

Qui sommes-nous ?

Vapodil est une marque en pleine croissance, reconnue pour son innovation dans le domaine de l'hygiène et de la propreté.

Reposant sur la technologie de la vapeur sèche, cette solution complète de nettoyage écologique et économique inclut un nettoyeur vapeur sèche, des accessoires, des microfibras à tissage technique exclusif, ainsi qu'une formation à son utilisation optimale et à une nouvelle approche de la propreté.

Nous nous adressons :

- aux particuliers, en quête d'une propreté durable, sans produits chimiques,
- mais surtout aux professionnels (hôtellerie, crèches, cabinets médicaux, EHPAD, commerces, etc.), avec une approche fondée sur des valeurs humaines, l'efficacité terrain et une forte exigence écoresponsable.

Ils nous font confiance :

- Hôtellerie : Palaces parisiens et hôtels de luxe (Hôtel Crillon à Paris), établissements Relais & Châteaux (La Cheneaudière, Hôtel & Spa **** en Alsace), Gîtes de France, chambres d'hôtes, hébergements labellisés Clef Verte.
- Service à la personne : Groupes nationaux d'EHPAD (ADEF, DOMITYS,...).
- Petite enfance : Crèches situées dans de grandes agglomérations (Paris, Strasbourg, Lyon).

Nous accompagnons nos clients directement ou par le biais de distributeurs, un réseau que nous souhaitons activement développer.

**Strasbourg
6 à 9 mois
Démarrage :
fin août début
septembre
2025**

Contexte de la mission

Après avoir conquis en 20 ans de nombreux clients pro avec son modèle de nettoyeur vapeur sèche de base, Vapodil vient de lancer un tout nouveau modèle spécialement conçu pour les professionnels : le NVS PRO 180

Plus ergonomique, plus industriel, prévu pour un usage professionnel intensif, ce nouveau modèle a été conçu pour répondre encore mieux aux exigences du terrain. Actuellement en phase de pré-série, il équipe déjà plusieurs premiers clients, avec des tests en cours et des retours très positifs.

Dans ce contexte stratégique, Vapodil cherche à s'entourer d'un(e) expert(e) marketing/commerce expérimenté(e) pour concevoir la stratégie, piloter et mettre en œuvre le lancement de ce nouveau produit auprès du marché BtoB.

Objectif de la mission

Positionner Vapodil comme LA solution de référence en nettoyage vapeur sèche dans les univers professionnels, via un lancement structuré, impactant et cohérent avec la culture de la marque.

Missions principales

En coopération directe avec la fondatrice Odile Ehrbar accompagnée des équipes communication et technique, vous aurez en charge les missions suivantes :

1. Stratégie de lancement

- Identification des segments de marché prioritaires
- Définition du positionnement marketing, des messages clés, et des arguments différenciateurs (USP produit)
- Construction de l'offre commerciale de lancement

2. Go-to-market & plan opérationnel

- Co-construction, avec l'équipe communication actuelle, des actions de lancement : LinkedIn, salons professionnels, relations presse, e-mailing ciblé, démonstrations terrain, ambassadeurs métier...
- Coordination de la création des contenus/ supports (vidéos, plaquettes, fiches produit...)
- Élaboration d'un plan de développement BtoB à court et moyen terme

3. Outils & accompagnement de la vente

- Optimisation et création d'outils d'aide à la vente
- Soutien à la force de vente indirecte : prescripteurs, revendeurs, distributeurs, réseaux de conseillers/conseillères indépendants
- Construction d'argumentaires adaptés par cible métier : hôtellerie, EHPAD, Crèches, Sociétés de propreté et distributeurs de produits d'hygiène, centres hospitaliers, entre autres.

4. Reporting & ajustements

- Mise en place d'indicateurs de suivi (KPI, leads, conversions...)
- Analyse des retours terrain et recommandations d'optimisation

5. Collaboration & coordination

- Travail en binôme avec la fondatrice
- Coordination avec l'écosystème d'indépendants : une cinquantaine de personnes ressources contributives au développement du produit VAPODIL (communication, technique, ventes)
- Présence régulière à Strasbourg (siège)

« Positionner Vapodil comme LA solution de référence en nettoyage vapeur sèche »

Profil recherché

Expérience

- + 5 ans d'expérience en marketing BtoB & lancement de produits
- Avoir déjà géré un lancement produit complet en environnement professionnel BtoB
- Expérience dans des secteurs où la vapeur sèche connaît une forte dynamique de développement : hygiène, équipements professionnels, propreté, environnement, industrie légère, milieu hospitalier, etc
- Familiarité avec les circuits indirects et les prescripteurs (réseau, influence, bouche-à-oreille)

Compétences clés

- Vision stratégique + capacité opérationnelle
- Solide culture du marketing digital & terrain
- Maîtrise des techniques d'acquisition BtoB
- Très à l'aise sur LinkedIn & outils de prospection
- Excellentes capacités de rédaction, synthèse & storytelling
- Anglais courant (dimension export potentielle)

Qualités humaines

- Autonomie, rigueur, esprit d'initiative, force de proposition
- Intelligence collective, sens du partage
- Approche éthique, sincère, alignée avec les valeurs de Vapodil
- Capacité à travailler dans un environnement collaboratif, engagé, agile

Modalités

- Durée de la mission : 6 à 9 mois
- Démarrage : fin août / début septembre 2025
- Présence requise à Strasbourg (au siège 3 jours/semaine au minimum)
- Déplacements réguliers sur site requis (chez clients stratégiques, distributeurs, en France voire à l'étranger)
- Rémunération ou budget à discuter selon expérience, statut et périmètre

Une mission pleine de sens

- Une marque en pleine croissance, déjà ancrée dans des dizaines de secteurs professionnels et auprès de plus de 10.000 clients
- Un produit à fort impact : ergonomie, durabilité, gain de temps, économies d'eau/énergie
- Une équipe engagée : une fondatrice visionnaire entourée d'une équipe de collaborateurs au siège et d'un écosystème d'indépendants investis et passionnés
- Un cadre de travail inspirant : éthique, autonomie, responsabilité, intelligence collective
- Une vraie liberté d'action et une dimension terrain forte

**Vous êtes un(e) expert(e)
marketing/commercial
passionné(e) par les lancements
produits à impact ?**

**Vous aimez construire, proposer,
ajuster, faire « décoller » des
solutions utiles et durables ?**

**Vapodil vous ouvre les bras pour
participer à son rayonnement !**

Et si on faisait connaissance autrement ?

Chez Vapodil, on aime les gens qui osent se lancer dans l'action et affirmer leur différence !

Ici, pas de lettre de motivation classique ;-)

On préfère commencer par vous poser 3 petites questions pour mieux vous connaître

- 1. Qu'est-ce qui vous donne envie de nous rejoindre et de prendre part à notre mission ?**
(4 à 5 lignes suffisent)
- 2. Si vous deviez choisir un levier stratégique à activer en priorité pour le lancement de notre nouveau modèle, ce serait lequel ?**
(Nul besoin d'un plan détaillé)
- 3. En quelques mots, que vous inspire le mot ergonomie, appliqué au domaine du ménage ?**

**Alors,
envie de vous
lancer
dans
l'aventure
Vapodil ?**

Envoyez-nous votre profil (CV ou portfolio)
et vos réponses à nos 3 questions à recrute@vapodil.com