

Jérémy Goillot, d'étudiant d'école de commerce à Growth chez Spendesk

Jérémy Goillot, 22 ans, passionné de tech, est Growth chez Spendesk, jeune pousse d'eFounders, le startup studio qui a notamment vu naître Aircall ou Front. Mais qu'est-ce qu'être Growth ? Comment se former et comment décrocher le job de ses rêves ?

Plus jeune, à l'heure où la plupart d'entre nous enchaînaient des jobs d'été ou profitaient des vacances entre potes, Jérémy créait déjà des sites de paris sportifs sur WordPress et des robots pour conquérir Twitter. Comme en parle régulièrement le Podcasteur de [Nouvelle Ecole](#), Antonin Archer, enfants, nous avons tous une passion. Quelque chose pour lequel nous sommes vraiment très bons et qui ne nous donne pas l'impression de travailler. Beaucoup de ceux qui ont percé aujourd'hui ont suivi la voie de cette passion. Malheureusement, dans la plupart des cas, quand arrive l'heure de choisir notre futur et de commencer nos études, nous nous éloignons de ce qui nous fait pourtant vibrer.

C'est ce qui s'est passé pour Jérémy, qui a décidé de faire une école de commerce après le Bac. Formation généraliste et élitiste, les écoles de commerce ne sont pourtant pas reconnues pour former à la Tech et baignent peu dans l'environnement disruptif des startups. Mais en décidant de se former pour apprendre seul ce qu'on n'apprend pas en école de commerce, Jeremy va réussir à intégrer un post clé dans le le monde des startups : Growth Marketer. Comment ? Qu'a t-il mis en place pour y arriver ?

Son rêve ?

Après deux premières expériences chez Nike et dans une grosse boîte indienne dans l'énergie renouvelable, Jérémie confirme sa passion pour tout ce qui touche à internet. Repéré grâce à un robot Twitter qu'il avait développé quelques années plus tôt, il intègre l'équipe du Tour de France, dans le Sud, pour un CDD en Marketing. Employé par la région et donc dans un environnement assez bureaucrate, il comprend qu'il veut se tourner vers les startups, plus adaptées à ses ambitions.

Le déclic arrive un matin, lorsqu'il lit un article sur eFounders : le Startup Studio veut inventer le monde de demain avec ses SaaS (Software as a Service), des logiciels dématérialisés dans le cloud, qui ont aujourd'hui remplacé les logiciels qu'on installait sur nos ordinateurs. eFounders connaît quelques succès comme [Mailjet](#), [Mention](#) ou encore [Aircall](#) et devient une référence en France comme à l'international. Quelques jours plus tard, il tombe sur [une vidéo Youtube](#) d'Oussama Ammar et le Délégué Général de France Digitale, présentant le Growth Hacking, lors du 1er meetup sur le sujet en France. Et c'est le déclic ! Il veut devenir Growth Hacker* chez eFounders. Nous sommes en 2015 et le chemin à parcourir pour y arriver va être long. Il décide alors de procéder en 3 étapes pour y arriver.

Étape 1 : Être légitime

Pour gagner en légitimité mais aussi en expérience, Jérémie décide de faire un stage dans une grosse startup en tant que Growth Hacker. Il part alors pour quatre mois chez Le Connected Camp, impulsé par [Sigfox](#), à Toulouse. Cet accélérateur a pour ambition de devenir le plus grand d'Europe et a depuis créé un écosystème de 100 Startups IoT, toutes leaders dans leur domaine !

On le forme, puis on lui demande d'accompagner la 1ère et de recruter la 2ème promotion, tout ça avec l'aide de deux développeurs. Il comprend alors à quel point les problématiques d'entreprises peuvent-être résolues grâce à des outils SaaS.

Étape 2 : Apprendre le Growth Hacking dans la Silicon Valley

San Francisco, c'est la Champion's League des Startups, là où l'on trouve la plus grande concentration de talents au monde. Super logique donc pour lui de décider de suivre un échange universitaire de quatre mois dans la Vallée, à la rencontre des personnalités les plus inspirantes. La découverte de cet écosystème, où la Tech du monde entier se développe et où les Startups s'arrachent les meilleurs talents, montre à Jérémie qu'il a fait le bon choix. Il croise des startups, va à des dizaines de Meetups & Eventbrite pour tout

connaître des dernières techniques de Growth Hacking. Pourtant, il sait alors qu'il lui manque une compétence clé pour pouvoir continuer à progresser, à tester et à devenir autonome : savoir coder.

Etape 3 : Apprendre à coder

C'est suite à son voyage en Californie que Jérémy décide alors de rejoindre Le Wagon, considéré comme l'un des meilleurs bootcamps pour apprendre à coder d'Europe. Des centaines d'entrepreneurs et profils créatifs ont, comme lui, suivi cette formation pour devenir développeur. En plus de pouvoir travailler efficacement avec des équipes de développeur, Jérémy est maintenant capable de développer ses propres outils de travail, au service de la croissance et en toute autonomie.

Après ces trois étapes et un dernier passage par la case école pour obtenir son diplôme il décide de suivre la formation Lion de TheFamily et de postuler à eFounders. Après un long process de recrutement, il décroche le Graal : le job de ses rêves ! Son aventure professionnelle commence !

Growth, Outbound Specialist

Jérémy a été recruté en tant que Growth chez Spendesk, Fintech qui révolutionne la gestion des notes de frais pour les entreprises. L'ambition d'eFounders pour Spendesk est claire : une croissance de 30% de chiffre d'affaires par mois. A l'arrivée de Jérémy, les Sales (les commerciaux) faisaient 100% de la croissance grâce au démarchage, avec la philosophie de Spendesk : présenter et faire tester le produit pour faire adhérer les utilisateurs.

Le métier des Sales a pris une vraie claque ces dernières années et ils ont besoin de profils techniques pour les aider à optimiser le canal d'acquisition, augmenter le taux de conversion et de rétention. Le Growth arrive donc en support de ces métiers de Sales, pour scaler le démarchage et aller 10 fois plus vite.

Chez Spendesk, le but est de garder les techniques d'acquisition traditionnelles, qui fonctionnent bien, et de les booster grâce à la Tech. En 6 mois, les équipes Spendesk ont réussi à faire de leur process d'acquisition une vraie "machine", automatisée au maximum, prédictive et répliquable. Jérémy bosse donc quotidiennement main dans la main avec les Sales et le Marketing pour chaque nouvelle campagne d'acquisition. Ce qu'il aime : apprendre énormément chaque jour grâce à son métier.

Les 3 applications qu'il utilise le plus au quotidien :

- Zappier : Pour prototyper et automatiser des tâches, avant d'étudier si ça vaut le coup de les développer en interne.

- Postman : Le Paradis pour gérer ses API.
- Sales Navigator : Un puissant outil pour faire du scraping sur LinkedIn.

Sa citation préférée : *“ Choisir un métier qui vous passionne et vous n’aurez jamais l’impression de travailler ”* - Confucius. Il a d’ailleurs appris le chinois (sa LV2) après avoir découvert cette citation.

Psssst : [Spendsk recrute en ce moment](#)

**Le terme Growth Hacker s’est beaucoup vulgarisé sous l’effet de mode, jusqu’à même en perdre son sens. On préférera maintenant utiliser l’appellation Growth.*

À propos de l’auteur : Alix de Bricourt souhaite devenir spécialiste en Growth Marketing. Après s’être formée grâce à LiveMentor et à KOUDETAT de TheFamily, elle suit en ce moment une formation intensive pour devenir développeur Full-Stack, avec Le Wagon. Autant d’apprentissages qu’elle partage sur son blog : alixdebricourt.fr.