

Senior Product Manager (CDI) - Paris

QUI SOMMES-NOUS ?

namR, c'est la data intelligence au service de la transition écologique des bâtiments et des territoires.

Chez namR, nous nous attaquons en particulier au chantier du siècle : faire en sorte que les logements soient toujours habitables en 2050 dans un contexte de décarbonation de notre société et de changement climatique.

Comment on le fait ? Nous utilisons la puissance du big data pour être capable de décrire des millions de bâtiments du point de vue de leur morphologie, de leur contexte et de leur environnement. Grâce à l'utilisation des meilleures technologies de Machine Learning et de Computer Vision, nous apportons une réponse unique pour chaque logement : quels travaux de rénovation énergétique ? Quel potentiel d'énergie renouvelable (solaire ou géothermique) ? Quelle vulnérabilité aux risques climatiques, et quelle est la meilleure solution de prévention adaptée ?

Nous accompagnons des clients dont l'intervention est clé face à ces enjeux : les banques, les énergéticiens, les collectivités et plus largement tous les acteurs ayant un portefeuille immobilier d'envergure ou des infrastructures critiques.

namR, c'est avant tout le succès d'une équipe en croissance et pluridisciplinaire, d'une vingtaine de personnes passionnées par la data et les questions environnementales.

Nous sommes tous convaincus que la data permet d'accélérer l'adaptation aux changements climatiques et nous souhaitons enrichir notre pool de talents au service de ce projet ambitieux.

DESCRIPTIF DE POSTE

Rattachement : COO/CTO

Le profil de Senior Product Manager gère l'intégralité du cycle de vie produit : de la stratégie (analyse de marché, positionnement produit) à l'exécution (roadmap, backlog, recette).. Il/Elle incarne la voix du marché tout en garantissant la bonne conception, livraison et adoption des produits.

Missions :

Analyse marché & concurrence

- Études de marché et identification des segments prioritaires ;
- Création de personas et analyse concurrentielle ;
- Veille marché et détection d'opportunités.

Positionnement & offre produit

- Définition du positionnement et de la valeur produit ;
- Storytelling, pricing et construction d'offres packagées ;
- Création de kits sales/marketing.

Stratégie produit & Go-To-Market

- Co-construction de la stratégie produit et du business model ;
- Pilotage du go-to-market avec Sales/Marketing ;
- Participation aux RDV clients pour mener l'exploration produit.

Gestion Produit

- Priorisation du backlog et pilotage de la roadmap ;
- Rédaction des spécifications et user stories ;
- Pilotage de l'exécution, respect des deadlines, documentation ;
- Recette, contrôle des livrables, validation de mise en production.

PROFIL RECHERCHÉ

- Tu disposes d'une expérience de 5 à 10 ans en Product Management , Product Marketing Management ou poste hybride ;
- Tu as une capacité à gérer simultanément marché, produit et delivery ;
- Tu maîtrises les environnements tech/data ;
- Tu dispose d'une culture startup, idéalement GreenTech ;
- Une connaissance sectorielle ou de l'open data autour des données énergie (DPE), climat et bâtiment serait un plus pour le poste.

Soft skills :

- Excellente communication écrite et orale ;
- Rigueur, synthèse, curiosité ;
- Leadership et influence transversale ;
- Orientation client et sens de l'impact.

Hard skills :

- Études de marché, segmentation, personas, positionnement ;
- Product Management : backlog, user stories, roadmap, agilité ;
- Storytelling produit, pricing, business model ;
- Connaissance APIs & produits data / IA ;
- Anglais professionnel.

POURQUOI NOUS REJOINDRE ?

 Un rôle central et stratégique : tu intervies au cœur des décisions produit, marché et business, avec un impact direct sur la vision, la roadmap et le go-to-market ;

 Un environnement startup agile : autonomie, place réelle pour l'initiative, responsabilités, rapidité d'exécution et capacité à tester, apprendre et itérer vite ;

 Une équipe engagée et pluridisciplinaire : collaboration étroite avec les équipes Tech, Data, Marketing, Sales dans une culture de confiance et de feedback. ;

 Des produits à impact : tu contribues à des solutions GreenTech utiles, concrètes et mesurables, pensées pour répondre à de vrais enjeux ;

 De super locaux dans le centre du marais : un quartier animé, super en termes de propositions de restaurants (etc..), une terrasse, des coins détente, une cuisine totalement équipée, une douche, des vestiaires... ;

 Des titres restaurant d'une valeur de 9€ par jour sur la carte Swile ;

 Conditions de travail flexibles : Possibilité de télétravailler jusqu'à 2 jours par semaine + versement d'une allocation forfaitaire de 20 euros par mois ;

 Prise en charge à 75% de votre abonnement de transport ou le versement d'une allocation Forfait mobilité durable équivalente (moyens de transport green : vélo, trottinette, moto électrique...);

 Une bonne ambiance de travail au sein d'une équipe dynamique avec des moments informels et ludiques !

ÉTAPES DU PROCESSUS DE RECRUTEMENT

- 1) Entretien visio (1h/1h30) avec le CTO ;
- 2) Use case ;
- 3) Entretien (visio ou présentiel) avec la RRH ;
- 4) Prise de référence.

POUR CANDIDATER

Adresse-nous ton CV et lettre de motivation à l'adresse email suivante :
careers@namr.com