

Responsable e-commerce H/F

Sa mission

Employé dans des entreprises de vente en ligne ou dans des agences médias, le responsable e-commerce a un rôle primordiale car il a la responsabilité de véhiculer l'image de l'entreprise ou de son client auprès du public et de sa clientèle.

Sa mission principale est de définir et mettre en place la politique marketing-commerciale en cohérence avec la stratégie globale et multicanale. Il pilote les projets, coordonne les activités dans le but d'atteindre les objectifs commerciaux fixés par la direction.

Il est régulièrement en relation avec le chef de produit, le chargé d'études marketing et le responsable de bases de données.

Ses activités

- Définir une stratégie marketing
- Assurer sa mise en place
- Définir des plans commerciaux
- Mettre en œuvre des opérations commerciales
- Rédiger des rapports pour améliorer le référencement
- Proposer des idées nouvelles et originales pour augmenter les visites et les transactions sur le site, pour fidéliser les consommateurs
- Gérer les campagnes d'e-mailing
- Venir en soutien aux équipes de commerciaux et de marketing pour développer leur politique de communication
- Surveiller les indicateurs de performance de la stratégie choisie
- Faire une veille sur l'évolution des technologies de communication

Ses connaissances

- Les outils de tracking et de mesure d'audience (Google Analytics, Xiti, Google Conversion Tracker...)
- Les moteurs de recherche (Google, Bing, Yahoo...)
- Le Pack Office (Word, Excel, Access)

- Les langages de programmation et de balisage (JavaScript, HTML)
- La langue anglaise

Ses qualités

- Avoir un esprit d'analyse et de synthèse pour comprendre l'information et l'utiliser efficacement
- Etre organisé pour aller à l'essentiel
- Se montrer créatif et original
- Etre un bon communicant pour aller facilement vers les autres, être ouvert et à l'écoute de ses interlocuteurs internes et externes, se faire comprendre et réussir à créer des liens de travail
- Etre à l'aise pour mener un travail d'équipe
- Savoir négocier pour mettre en place une relation de gagnant-gagnant
- Avoir le sens des responsabilités
- Faire preuve d'autonomie

Ses voies d'accès au métier

- Ecoles de Commerce ou d'Ingénieurs (ex : Master 2 Commerce Electronique)
- Universités (ex : Master 2 Management et Nouvelles Technologies)

Pour plus d'informations :

- www.onisep.fr
- www.cidj.com
- www.letudiant.fr
- www.studyrama.com

Pour déposer vos offres d'emploi gratuitement sur notre site emploi:
<http://bourse-emploi-paris.fr/>