



CDI : **Account Manager H/F** Marché France

TimeOne – Performance, l'entité Data-Driven Performance Marketing du groupe, recherche activement son/sa futur(e) collaborateur (trice) **Account Manager**.

Au carrefour de la data, entre éditeurs et annonceurs, **TimeOne – Performance** propose pour les marques des prestations inédites en acquisition de leads, génération de chiffre d'affaires, réactivation de dormants et engagement de l'internaute.

DESCRIPTIF DE LA MISSION :

Au sein de l'équipe OPERATIONS France et intégré au sein d'une équipe projet orientée vers les résultats de nos clients (Publishers Managers, Publisher Manager Emailing, Traffic Manager & Accounts Managers), l'**Account Manager** est en charge d'un portefeuille de dispositifs Performance Marketing / Affiliation pour différents annonceurs Multi-thématiques.

Il veille à la définition de la stratégie de diffusion online multileviers des marques confiées au regard des objectifs assignés et coordonne la mise en place avec les experts internes. Il analyse les résultats des opérations de diffusion des partenaires et fournis reporting et recommandations complet aux clients de TimeOne – Performance

L'Account Manager s'appuie sur toutes les compétences technologiques internes du groupe TimeOne et sur le réseau de 60 000 affiliés partenaires pour atteindre les objectifs marketings des marques de son portefeuille : génération de leads qualifiés, génération de CA, Trafic qualifié, Web2store...

PROFIL / COMPÉTENCES RECHERCHÉES :

Compétences métiers :

Vous connaissez les canaux d'acquisition online et les différentes typologies d'éditeurs apporteurs d'affaires affiliation

Compétences techniques :

Vous avez l'habitude d'utiliser une ou plusieurs interfaces d'affiliation et/ou outils de pilotage : adservers, tracking, analytics, statistics...



Compétence commerciales :

Vous savez gérer et accompagner un portefeuille de client (agences et annonceurs directs) et excellez dans la compréhension des besoins, la relation et la négociation commerciale. Vous savez détecter les opportunités business et déployer rapidement un plan d'action efficace.

Compétences projets :

Vous savez définir/ exprimer vos propres besoins en interne, effectuer des demandes en fonction de process bien définis. Vous savez collaborer avec vos collègues et mettre en place, suivre et optimiser des projets internes transversaux autour de différents profils d'experts.

Compétences linguistique :

Vous parlez parfaitement Français mais vous intégrez une entreprise à dimension internationale ou la langue commune est l'anglais et où l'on parle italien, espagnol, hollandais, portugais...

En formation supérieure Bac +5 idéalement en e-business, commerce, e-commerce, marketing ou domaines assimilés. Grâce à une première expérience dans les domaines suivants : *Affiliation, Régie, Agence web, Gestion de partenariat, Achat d'espace, E-Commerce, Marketing en ligne, Editeurs de sites, Commercial*, vous êtes à l'aise avec l'environnement digital et la promotion des marques sur des leviers d'acquisition payants.

Vous avez une sensibilité forte pour le digital et aimez développer un relationnel efficace avec vos interlocuteurs. Votre goût pour la vente vous rend à l'aise dans les négociations et vous aimez performer.

Conscientieux, accrocheur et persévérant vous êtes aussi souriant et à la recherche d'une structure solide, ambitieuse et agile pour votre carrière !

Idéalement vous connaissez l'environnement publicitaire digital (affiliation, leviers de d'acquisition, tracking, HTML...) grâce à 1 ou 2 ans d'expériences en poste similaire.

Une expertise en emailing d'acquisition est un plus !

CE QUE TIMEONE VOUS OFFRE :

- Évoluer dans une société à taille humaine et en pleine croissance,
- Vous former et vous accompagner dans votre projet professionnel,
- Travailler en équipe dans une structure matricielle
- Faire partie d'un projet commun où nos collaborateurs tiennent une place prépondérante

RÉMUNÉRATION :

Fixe + Variable selon expérience et profil. Poste basé à Levallois Perret.

DISPONIBILITÉ :

Immédiate.



Merci d'adresser CV + lettre de motivation à l'adresse suivante :
careers-fr.perf@timeonegroup.com

A PROPOS DE TIMEONE PERFORMANCE

Au carrefour de la data, entre éditeurs et annonceurs, TimeOne Performance propose des prestations inédites dans l'acquisition de clients, la génération de chiffre d'affaires, la réactivation de dormants et l'engagement de l'internaute. La Business Unit intervient sur toute la chaîne de valeur du Performance Marketing & de l'Affiliation : conseil stratégique, mise en œuvre de stratégies multicanal, activation média, animation de réseau d'éditeurs et mesure de résultats.

En savoir + sur TimeOne Performance : <https://performance.timeonegroup.com>

A PROPOS DE TIMEONE

Né de la fusion entre Public-Idées et Place des Leads en 2016, **TimeOne** est un groupe innovant de marketing services avec plus de 10 ans d'expérience.

Les activités du groupe sont organisées autour de 3 axes : Content – Data - Technologie.

En additionnant expertise de création de contenus, machine learning, marketing prescriptif, performance marketing et activation en temps réel, **TimeOne** donne au média une nouvelle valeur ajoutée.

Avec ses 6 Business Units d'experts, **TimeOne** couvre l'ensemble des solutions de marketing en ligne : Performance, Mobile, Lead Management Technology, Native, Programmatic et Publishing.

La société opère dans 15 pays et est présente en France, au Royaume-Uni, en Espagne, en Italie, en Afrique du Sud, en Asie et en Amérique du Sud.

En savoir + sur **TimeOne** : <http://www.timeonegroup.com/>

