

Offre d'emploi :
Account Manager Sponsoring &
Coregistration(H/F)

DESCRIPTIF DE LA MISSION

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

Au sein du département Sponsoring & Coregistration et rattaché(e) directement à la directrice du département, vous serez en charge d'un portefeuille de clients à animer et à upgrader.

L'Account Manager aura pour missions :

Stratégie

- La définition de la meilleure stratégie d'acquisition de son portefeuille d'annonceurs, la mise en place, le suivi et les optimisations/ recommandations des dispositifs de diffusion (négociation tarifaire, proposition de visuel/message/wording, suivi et set up technique).
- Analyse de résultats et reportings à destination des annonceurs et interne.
- Benchmark sectoriel

Opérationnel/technique

- Paramétrage et optimisation des dispositifs annonceurs via les outils propriétaires **TimeOne**
- Utilisation de l'ensemble des outils techniques mis à disposition : plateforme, tracking, API, Retargeting, shoot SMS, outils d'animation du réseau...

Commercial

- Support de clientèle et relais des solutions de diffusion **TimeOne – Performance** auprès des annonceurs,
- Identification, recrutement, animation et optimisation des partenariats éditeurs

Compétences recherchées

- De formation supérieure idéalement en e-business, e-commerce, marketing, vous disposez d'une expérience dans l'un des domaines suivants : affiliation / performance marketing / Agence web ou d'achat d'espace / E-commerce / Régie / Marketing en ligne/ Editeurs
- 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, emailing, tracking, HTML...) et vous parlez anglais.

Profil

- Formation Bac +3 minimum, spécialisation marketing / e-commerce ;
- Bonne maîtrise de Word, Excel, Power Point ;
- Sensibilité commerciale et goût pour l'opérationnel ;
- Vous voulez réussir dans une entreprise à taille humaine en plein développement ;
- Souriant(e), décontracté(e), conscientieux (-se) et proactif (ve) !

RÉMUNÉRATION

Selon expérience et profil. Poste basé à LYON.

DISPONIBILITÉ

Immédiate.

Merci d'adresser CV + lettre de motivation sous format WORD ou PDF à l'adresse suivante :
hr-ops-lyon@timeonegroup.com