On line Sales Manager

NOTRE CLIENT

Grande groupe d'électronique, marque emblématique connue de tous, dans le cadre du développement de sa stratégie digitale recrute son On Line Sales Manager.

Le poste basé à Paris.

VOTRE MISSION

En tant que On Line Sales Manager, vous devrez développer une relation forte avec les clients pure players tels que Amazon ou Cdiscount. Vous serez le contact des responsables des achats et des responsables du trade marketing de ces e-commerçants. Vous définirez et mettrez en place une stratégie commerciale dans le respect de la politique commerciale globale de la marque et en relation avec vos collègues en charge des autres enseignes, du siège et de l'équipe digitale interne. Vous reportez au directeur commercial.

Vos responsabilités majeures seront :

La définition et la mise en place de la stratégie de vente auprès des pure players

- Elaborer la stratégie avec chacun des clients : accords commerciaux, plans de vente et plans marketing
- Développer les ventes par des opérations innovantes
- Créer rune relation win/win à long terme avec ses clients
- Etre en lien direct avec les autres KAM de l'équipe et participer activement au transfert de compétences digitales dans l'équipe.
- Manager le budget et le P&L de chaque compte.

La définition et la mise en place de la stratégie Online Trade marketing

- Elaborer la stratégie on line retail & trade marketing
- En lien avec les chefs de produits, trouver les meilleurs messages et dispositifs pour mettre en avant les technologies, s'attacher à avoir la meilleure exposition et créer une réelle expérience client telle que le client peut l'avoir en manipulant les produits
- Développer des outils pour reporter de l'exécution des campagnes et des ventes.
- Participer aux projets de DMP & CRM management avec l'équipe Marcom.

www.wildwildsearch.com/
6, avenue Franklin D. Roosevelt
75008 Paris – France
candidat@wildwildsearch.com
+33.1.70.91.55.02

Manager son budget et être en charge du ROI de chaque opération

Gérer la relation avec les agences et l'équipe Marcom interne

- Développer une relation étroite avec l'équipe Marcom et l'agence pour la mise en place des opérations de marketing on line et les plans de communications

VOTRE PROFIL

- Bac + 5, école de commerce ou équivalent
- Une expérience réussie de 5 à 10 ans dans la gestion commerciale de grands comptes E-commerce (Amazon, Cdiscount, etc) ou au sein d'un pure player ou d'un e-retailer
- Une connaissance approfondie des leviers de génération de trafic web et des stratégies de trade marketing on line
- Une connaissance du CRM et du data management
- Une dynamique commerciale importante et des capacités avérées de négociation
- Une écoute active, un esprit positif, le goût du challenge et une forte capacité à la persévérance
- Un sens de l'organisation, de l'adaptabilité et de l'autonomie
- Un anglais courant obligatoire

www.wildwildsearch.com/
6, avenue Franklin D. Roosevelt
75008 Paris – France
candidat@wildwildsearch.com
+33.1.70.91.55.02