

Manager Activations Digitales (H/F)

NOTRE CLIENT

Le département Audience et Distribution de Contenus de notre client, un célèbre parc d'attractions, a pour mission de distribuer efficacement les différents contenus publicitaires de la destination à travers l'Europe. Pour se faire, une trentaine d'experts sont répartis entre les équipes stratégie et activation d'audience, stratégie et planning de distribution des contenus et activation des canaux de distribution.

LES MISSIONS

Au sein de ce département et rapportant au directeur Audience & Distribution de Contenus Europe, en tant que Manager Activations Digitales vous serez responsable de la stratégie de croissance de ses points de contact et de la livraison de plans média optimisés. Ce poste couvre un périmètre européen et les points de contact : display (quasi exclusivement programmatique), retargeting, affiliation et CRM.

En tant que Manager Activations Digitales, vous serez en charge de :

Définir et déployer la stratégie de croissance des points de contact en cohérence avec la stratégie de distribution de contenus globale et les objectifs business :

- Construction de la stratégie annuelle pour chaque point de contact
- Participation aux stratégies du département (campagne, cible, annuelle, long terme...)
- Développement de documents de guidelines et de process
- Négociation de deals annuels

Gérer le trading desk programmatique en régie et piloter l'internationalisation de l'activité

Garantir l'excellence de la mise en œuvre des plans média sur chacun des points de contact et communiquer efficacement en interne :

- Construction des plans pour chaque point de contact
- Sécurisation du lancement des campagnes et optimisations continues
- Gestion rigoureuse des budgets (planification, suivi, reporting)
- Gestion et déploiement des outils propres à l'activité (adverification, adserver...)

Gérer les prestataires externes afin de sécuriser l'efficacité de la collaboration à long terme :

- Gestion du partenariat et des contrats, pilotage d'appels d'offre quand nécessaire
- Suivi et optimisation de la collaboration (réunions trimestrielles, process...)
- Définition d'objectifs et évaluations contractuelles
- Création et suivi de partenariats externes clés (régies, outils...)

Gérer une équipe d'experts digitaux et favoriser leur développement professionnel

Faciliter et développer la communication avec les interlocuteurs clés en interne (marketing, autres experts médias, création de contenus, audience ...)

Développer un environnement innovant pour l'équipe afin d'être en mesure de toujours innover en testant de nouvelles pratiques / technologies.

VOTRE PROFIL

- Forte expertise dans le marketing digital ou e-commerce pour une marque et / ou une agence dans un environnement international
- Expérience du management d'équipe et de prestataires
- Compétences en planification stratégique dans un environnement complexe
- Maîtrise du programmatique et du CRM



WILD WILD SEARCH®

Offre d'emploi

- Bonne connaissance des outils liés à l'activité : display programmatique, outil de gestion de campagne CRM, Tag management, Adserver, DCO, plateformes d'affiliation, advérification.
- Capacité à rendre ses disciplines accessibles à une audience non experte
- Forte autonomie, solides compétences organisationnelles pour gérer les nombreux projets
- Excellent relationnel pour le travail en équipe et capacité à développer de bonnes collaborations de travail
- Capacité à penser « hors de la boîte » et à constamment rechercher de nouvelles opportunités
- Maîtrise de l'anglais et du français (niveau C1)