

OFFRE D'EMPLOI : BUSINESS DEVELOPPER SENIOR

(H/F)



WebMedia RM est une régie publicitaire digitale créée en 2012 et basée à Saint Chamond.

Spécialisée en référencement, monétisation et acquisition de leads et trafic, WebMedia RM accompagne des annonceurs du web en Europe et à l'international en réalisant leurs plans media web sur mesure.

Nous proposons nos services à des marchands dans tous les secteurs : Banque en ligne, Déco&ameublement, Achats groupés, mode & Ventes privées, Assurance & Crédits, minceur, santé, rencontre etc.

Notre priorité absolue est le retour sur investissement pour chacun d'entre eux.

Vous êtes ambitieux, motivés et avez le goût du challenge ? Vous Souhaitez vous épanouir professionnellement dans un univers ultra dynamique ? Alors n'hésitez pas, WebMedia RM est faite pour vous !

Responsabilités :

Pour accompagner notre croissance, nous recherchons un Business Développeur chargé du développement commercial de nos activités.

Vous aurez pour missions de :

- Prospecter de nouveaux annonceurs
- Gérer la relation commerciale avec les annonceurs : prise en compte de leurs besoins, gestion des bons de commandes, de la mise en place des campagnes, etc.
- Gérer les budgets des annonceurs : pilotage des campagnes, rentabilité, ROI, KPI, etc.
- Mettre en place des plans média sur mesure en proposant nos différents leviers webmarketing
- Gérer la diffusion et l'optimisation des campagnes sur les différents leviers (SEA, SMA, affiliation, coreg, sponsoring, native ads, iframe, etc.)
- Aider à la veille technologique
- Répondre à des appels d'offres sur les marchés publics

Profil :

De formation supérieure Bac+5 (impérativement) type Grandes Ecoles de Commerce, IAE, Master Digital, vous disposez d'une expérience significative réussie en développement commercial dans l'univers de la Publicité Digitale. Vous avez le goût du challenge, êtes ambitieux et avez un bon niveau en anglais.

Vous justifiez obligatoirement d'une expérience de 2 à 3 ans minimum dans les métiers du digital, notamment en Business Development, et vous avez une connaissance de base des différents leviers webmarketing.

Savoir et savoir-faire:

- Négociation commerciale
- Connaissance du fonctionnement de l'affiliation et des différents leviers webmarketing, bonne maîtrise du web en général
- Sensibilité aux chiffres (CA, marge, coût d'acquisition, rentabilité)
- Maîtrise des outils – Pack Office / Google Drive
- Notions de HTML
- Les petits plus pas obligatoires: retouche d'image, certification Google Digital Sales.

Savoir être :

- Force de proposition
- Sens du client
- Aisance relationnelle
- Rigueur et organisation
- Réactivité
- Travail en autonomie et en équipe
- Motivation, ambition, goût du challenge

Poste à pourvoir dès que possible

Type de contrat : CDI

Rémunération : selon profil et expérience

Lieu : Saint Chamond (A proximité de l'Autoroute)

Merci d'envoyer votre candidature complète (CV + Lettre de motivation) à caroline@webmediarm.com