Mise à jour : 28.06.2022

Chef(fe) de projet e-commerce

NIVEAU D'EXPÉRIENCE
2 à 5 ans

FAMILLE
Marketing, Communication, Vente

SOUS-FAMILLE
Vente

AUTRES APPELLATIONS
Directeur(trice) e-commerce , E-commerce manager , Chef(fe) de projet e-business , Responsable web-marketing H/F

CODE-ROME
M1705 : Marketing

CODE PCS
374b

Présentation

Le/la chef(fe) de projet e-Commerce met en œuvre les outils et techniques web au service du commerce que ce soit dans la réalisation et le maintien en condition opérationnelle de site marchand ou de système de gestion de la supply chain de l'entreprise (gestion des stocks, hubs de distribution, etc.)

Les activités

CE QU'IL FAIT AU QUOTIDIEN

- Contrôle de la conformité et validation des opérations commerciales
- Coordination des ventes, des actions de promotion, de publicité et d'information sur les produits
- Création des outils dédiés à la vente des produits de l'entreprise
- Création d'outils dédiés à la gestion de la supply chain d'une entreprise
- Encadrement, coordination, suivi et développement d'une ou plusieurs équipes
- Exploitation des données clients
- Gestion, suivi et contrôle des ressources / des moyens / des équipements et de leur utilisation, dans son domaine d'activité
- Mise en place d'applications mobiles à destination du commerce
- Planification et organisation des activités / projets / études et de moyens (humains, budgétaires, techniques, informationnels)
- Reporting des ventes / information aux clients, équipes de ventes, et services concernés sur les produits, les résultats, les actions commerciales
- Suivi de la réalisation des objectifs et du plan d'action commercial
- Suivi, contrôle et reporting des travaux, réalisations, résultats, budgets, planning, dans son domaine d'activité
- Utilisation des outils et méthodes du métier (analyse stratégique marketing, positionnement, etc.)

© Observatoire des industries de la Chimie - 2022

- Utilisation les équipements et /ou logiciels métier

© Observatoire des industries de la Chimie - 2022

Les compétences

SAVOIRS ET SAVOIR-FAIRE ATTENDUS

SAVOIR

Commerce	●●●○
Commerce électronique	●●●●
Conduite de projet	●●○○
Culture Web	●●●○
Droit commercial	●○○○
Economie d'entreprise	●●○○
Gestion budgétaire et administrative	●○○○
Langages de programmation web	●●○○
Logiciels métier	●●●○
Marketing	●●○○
M-commerce (mobile)	●●●○
Négociation commerciale	●●○○
Réglementation et financement commerce international	●●●○

SAVOIR-FAIRE

- Analyser le potentiel commercial d'un produit (forces, faiblesses, opportunités, risques)
- Animer les communautés en ligne (community management) sur les réseaux sociaux de l'entreprise, forums utilisateurs…
- Assurer la maintenance et la mise à niveau (mise à jour régulière du site –gestion de contenu– en fonction des retours d'expérience –taux de transformation, nombre de clics…)
- Choisir le message, le moment et le canal adaptés en fonction de l'action de communication
- Développer une culture du ROI (Return On Investment/Retour sur investissement)
- Développer une stratégie d'extension d'un marché à l'international
- Générer plus de trafic sur le site via des actions de référencement (naturel et/ou payant), le développement de partenariats, la mise en œuvre de campagne, l'achat de bannières
- Gérer la sécurité des transactions sur internet

© Observatoire des industries de la Chimie - 2022

- Maîtriser les techniques de vente liées au B to B (Business to Business)
- Mettre en place des campagnes d'e-mailing
- Mettre le mobile au cœur de ses actions
- Piloter le trafic et le taux de transformation de son site web avec les outils adaptés (Google analytics, etc.)

© Observatoire des industries de la Chimie - 2022

Les compétences

SAVOIRS ET SAVOIR-FAIRE ATTENDUS

COMPÉTENCES TRANSVERSES

Utilisation des outils numériques	
Anglais	
Organisation et gestion du temps	
Travail en mode projet	
Animation et encadrement d'équipe	
Transmission de savoirs et savoir-faire	
Travail collaboratif	
Relation client	
Communication orale et écrite	
Analyse et synthèse	
Application des réglements et protocoles HSE	
Gestion et maîtrise des risques	
Diagnostic et résolution de problèmes	
Prise d'initiatives	
Créativité et inventivité	

© Observatoire des industries de la Chimie - 2022

Les certifications

QUELQUES CERTIFICATIONS PERMETTANT D'ACCÉDER AU MÉTIER...

MASTER

- Master DEG Marketing, Vente et Relation Client
- Master DEG Stratégie et Marketing, spécialité Commerce international
- Master DEG Marketing, spécialité Marketing et communication commerciale

LICENCE PROFESSIONNELLE

- Licence Professionnelle E-commerce et marketing numérique
- Licence Professionnelle commerce : e-commerce pour PME
- Licence Professionnelle DEG E-commerce et marketing numérique

© Observatoire des industries de la Chimie - 2022

Parcours professionnels

Métiers appartenant à la même famille que le métier cible

TRÈS PROCHES

- Responsable marketing H/F
- Responsable du service client H/F
- Responsable des ventes H/F
- Chef(fe) de projet marketing digital

PROCHES

- Spécialiste merchandising / Publicité sur lieu de vente (PLV) H/F
- Responsable de l'administration commerciale H/F
- Responsable de centre de profits H/F
- Chef(fe) de produit
- Chargé(e) d'études marketing

ÉLOIGNÉS / ÉVOLUTIONS

- Démonstrateur(trice) en parfumerie – cosmétique

© Observatoire des industries de la Chimie - 2022