



Mise à jour : 28.06.2022

Chef(fe) de projet e-commerce

NIVEAU D'EXPÉRIENCE

2 à 5 ans

SOUS-FAMILLE

Vente

CODE-ROME

M1705 : Marketing

FAMILLE

Marketing, Communication, Vente

AUTRES APPELLATIONS

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

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.)



- Utilisation des équipements et /ou logiciels métier



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



- 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.)



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 règlements et protocoles HSE | ●○●○● |
| Gestion et maîtrise des risques | ●●●●○ |
| Diagnostic et résolution de problèmes | ●●●●● |
| Prise d'initiatives | ●●●●● |
| Créativité et inventivité | ●●●●○ |



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



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



■ ■ ■ PROCHE

📦 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

