

Appellation en anglais

E-commerce Manager

Formation à suivre

Bac+5

▶ DESCRIPTIF DU MÉTIER

Spécialiste de la vente en ligne le responsable e-commerce est la personne qui gère et supervise une plateforme de vente en ligne avec comme mission l'augmentation du chiffre d'affaires des ventes des produits ou services proposé par l'entreprise. Il veille donc au bon déroulement du processus de la vente, il gère le stock et veille à la sécurisation des transactions ainsi que de la qualité du service offert avant, pendant et après l'acte d'achat. Avec la révolution du digital au sein des entreprises, le Responsable e-commerce est tenu d'être à la pointe des nouvelles techniques de marketing ainsi que des nouvelles technologies de communication et de publicité. Comme il veille au bon déroulement des ventes en ligne, le responsable e-commerce doit associer deux compétences essentielles : la vente et le web.

💡 COMPÉTENCES TECHNIQUES

- Savoir organiser une promotion de produits en ligne
- Maîtriser les outils bureautiques (traitement de texte, tableur, logiciel de gestion spécifique, recherches sur le web)
- Savoir analyser le potentiel commercial d'un produit
- Compétences en e-commerce
- Savoir piloter le trafic et le taux de transformation de son site web avec les outils adaptés (Google analytics, etc.)
- Connaissance de l'écosystème des marketplaces,
- Connaissances des technologies et pratiques web & mobiles,



👤 QUALITÉS PERSONNELLES

Avoir le sens du service

Réactivité

Curiosité

Organisation

Esprit de créativité et de motivation

Goût du challenge

Très bon sens relationnel

Esprit de synthèse

✂ PRINCIPALES MISSIONS DU MÉTIER

- Augmenter le chiffre d'affaires ;
- Générer plus de trafic sur le site via des actions de référencement (naturel et/ou payant) ;
- Animer les communautés en ligne (community management) sur les réseaux sociaux de l'entreprise, forums utilisateurs...
- Organiser et optimiser le site marchand ;
- Définir des KPI ;
- Définir et piloter les stratégies Web Marketing ;
- Optimiser la visibilité du site marchand ;
- Assurer le suivi et le développement commercial ;
- Assurer une veille concurrentielle permanente.