

TRAFFIC MANAGER (F/H)

A propos de l'entreprise :

Depuis le lancement de sa solution ceBox en 2016, le groupe Wisper affiche chaque année une croissance soutenue (+20% en 2020). Aujourd'hui elle compte une centaine de collaborateurs et près de 500 clients en France et à l'international. Elle a déployé plus de 325 000 utilisateurs dans le monde.

Editeur européen de deux solutions logicielles complémentaires, WISPER réinvente le Digital Workspace en proposant un outil de gestion de l'environnement de travail - **ceBox**® - combiné à une solution de communication unifiées - **XIVO**® - pour les centres d'appels et l'éducation.

Les trois piliers de nos technologies sont :

- La sécurité
- La simplicité
- Le retour sur investissement

Deux solutions pour une plus grande agilité :

- **ceBox**® est une technologie unique déployée dans plusieurs pays du monde. Une solution « One Clic » de gestion centralisée des postes de travail, qui permet de sécuriser l'utilisateur et de mettre à jour de manière simultanée toutes les fonctions PC (sites, applis, environnements ...).
- **XIVO**®, la première solution Open Source de Communication Unifiée / Téléphonie sur IP, présente dans les plus grandes entreprises publiques et privées européennes. Une solution de mobilité très prisé avec le télétravail.

Lieu de travail : Levallois-Perret (92) / Possibilité de télétravail

Missions

Au sein du département commercial & d'une équipe marketing composée de 6 personnes dynamiques, le **Traffic Manager** gère l'acquisition de trafic et la génération de leads, le pilotage des campagnes jusqu'à l'analyse et la mesure du trafic et des leads générés tout en s'assurant du respect du budget et de la rentabilité des opérations d'acquisition.

- Elaboration d'une stratégie d'acquisition de trafic et répartition d'un budget multi-leviers ;
- Mise en place des campagnes d'acquisition sur différents supports (web, mobiles ...) à l'aide de logiciels spécifiques ;
- Suivi et pilotage des leviers d'acquisition (SEO, SEA, emailing, affiliation, display, social ads, brand content, etc.) ;
- Optimisation les leviers d'acquisition de trafic sur un (ou plusieurs) site(s) web afin d'attirer un trafic qualifié, de recruter de nouveaux prospects et in fine de maximiser les ventes ;
- Définition des KPIs à suivre afin de mesurer la performance des actions mises en place ;
- Tracking et analyse de la performance et du ROI des campagnes ;
- Veille permanente sur les innovations, le comportement des internautes, et les concurrents ;
- Benchmarking les meilleures pratiques et dernières innovations marketing.

Profil :

- Diplômé Bac +3 ou +5 dans le domaine du Marketing Digital
- 3/5 ans d'expérience dans un rôle lié à l'acquisition digitale, dans des rôles liés à la génération de prospects
- Esprit analytique, solides compétences de gestion des données et maîtrise des outils tels que Google Analytics, Google Ads, linked in Ads., Excel, Word, Powerpoint,
- Rigueur et force de propositions pour atteindre les objectifs.
- Proactivité, créativité et autonomie
- Anglais courant
- Bonne orthographe
- Curieux de nature, vous savez proposer des plans d'actions innovants et créatifs.

Déroulement des entretiens

- 1er entretien : Entretien téléphonique de 30 minutes pour faire connaissance
- 2ème entretien : Entretien avec notre Directeur Commercial & Marketing et la DRH
- 3ème entretien : Cas pratique à la maison

Rémunération et avantages :

- Salaire selon profil entre 40 et 55 k€
- Tickets restaurant
- Plan Épargne Entreprise

Adressez votre CV au Département Ressources Humaines de Wisper par mail à recrutement@wisper.io