

Traffic manager (H/F)

Autres appellations

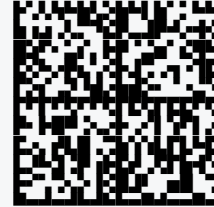
Responsable gestion de trafic web (H/F),

Famille de métiers

Marketing omnicanal et Communication

Code ROME : M1805

Pour consulter la fiche métier en ligne, scannez le code ou suivez le lien ci-dessous :



<https://www.perspectivescommerce.com/metier/fiche/99>

Description

Le traffic manager (H/F) est spécialiste de la publicité et de l'analyse statistique du trafic sur internet.

Il joue un rôle d'intermédiaire entre l'annonceur et les sites internet sur lesquels ses campagnes publicitaires sont déployées.

Missions principales

- Superviser le développement du trafic et de l'audience online grâce à différentes méthodes marketing.
- Exécuter la mise en ligne des campagnes marketing sur différents supports à l'aide de logiciels spécifiques.
- Elaborer des rapports sur l'efficacité des campagnes menées à destination du directeur marketing.

Activités et compétences

▼ Analyser la fréquentation et le positionnement du site, et mesurer les actions menées en matière d'optimisation de trafic

- Analyser les taux de rebond, de revisite sur le site
- Calculer les taux de conversion sur les sites de vente en ligne
- Concevoir des tableaux de bord d'activité dans une dimension multicanale grâce à des outils de datamining
- Définir le ROI (retour sur investissement) des différents canaux
- Suivre l'indexation des pages des sites dans les moteurs de recherche, le taggage et analyser les données issues des outils de web analytics
- Utiliser les outils de reporting automatisé du trafic et des parcours clients afin de suivre et d'analyser l'audience du site

▼ Mettre en place une veille technologique et stratégique

- Analyser l'information des concurrents, suivre les positionnements respectifs et leurs méthodes de référencement
- Effectuer une veille sur les évolutions technologiques d'Internet

Faire une veille sur les nouveaux produits ou services (applications m-commerce, f-commerce, ...)

Identifier les opportunités de différenciation et détection de prospects (génération de leads)

Suivre l'évolution des algorithmes de référencement

Suivre les évolutions des comportements des consommateurs sur le Web

▼ Proposer des stratégies d'acquisition et d'optimisation du trafic

Assurer le suivi d'opérations de retargeting

Augmenter la visibilité du site sur les moteurs de recherche via des techniques de référencement naturel ou gratuit (SEO)

Définir le contenu des annonces publicitaires et bannières destinées à promouvoir le site et le coût associé à leur diffusion

Faciliter l'accessibilité des plateformes digitales de l'entreprise

Gérer l'achat d'espaces publicitaires sur Internet (campagnes Display/RTB)

Gérer la publicité sur les moteurs de recherche sponsorisés (référencement payant ou SEM)

Gérer les campagnes d'e-mailings

Gérer les partenariats qui renforcent la popularité du site et le référencement (affiliation)

Intervenir auprès des community managers (référencement social) dans la gestion des fans et veiller à l'e-réputation de l'entreprise

Mettre en place des dispositifs visant à améliorer la visibilité du site (comparateurs de prix, blogosphère, forums, ...)

Mettre en place des projets d'acquisition/d'animation de site (type jeux concours)

Rechercher de nouveaux partenaires en fonction de critères et d'objectifs définis (positionnement du site, site payant ou gratuit, sites de niche)



Vous souhaitez en savoir plus sur ce métier ?

Statistiques, offres d'emploi, témoignage... Rendez-vous sur [perspectivescommerce](https://www.perspectivescommerce.com) !

Données emploi : <https://www.perspectivescommerce.com/metier/fiche/99/donnees>

Formations et débouchés : <https://www.perspectivescommerce.com/metier/fiche/99/formations>

Offres d'emploi : <https://www.perspectivescommerce.com/metier/fiche/99/offres>