
Description du poste

Qarson est un distributeur automobile multimarques indépendant spécialisé dans la vente de véhicules neufs et d'occasion fortement remisé. Acteur majeur sur son marché, Qarson propose plusieurs centaines de véhicules neufs et d'occasion en stock, des solutions de financement personnalisées et la reprise de véhicules.

Qarson se rapproche de ses clients grâce à son réseau de concessions digitales directement implanté dans les galeries (stands ouverts) des centres commerciaux des plus grandes villes françaises.

Aujourd'hui, les clients peuvent donc faire leur shopping automobile en même temps que leurs courses !

Qarson a pour objectif de révolutionner la distribution automobile en repensant l'approche tant consommateurs que professionnels en intégrant massivement le marketing digital.

Marketing, gestion de marque, communication, web marketing, acquisition, KPI marketing automation, expérience client, social selling... sont votre quotidien ? alors ce poste est fait pour vous !

Poste à pourvoir :

En reporting direct avec la Directeur Marketing et E-Commerce, vous ferez partie intégrante du pôle marketing Digital qui occupe une place centrale dans la stratégie de la société. Il regroupe l'ensemble des métiers de l'Acquisition, CRM/Data, SEO, webmarketing, marketing réseau.

En tant que Chargé d'Acquisition/Traffic manager vous gérez et optimisez les leviers d'acquisition afin d'attirer un trafic qualifié, de maximiser les ventes et de recruter de nouveaux prospects. Vous pilotez l'agence de SEA.

Pour cela, nous attendons de vous :

- acquisition de leads par le pilotage quotidien SEA en relation avec l'agence partenaire
- suivi des différents leviers d'acquisition : affiliation, display, compareurs...
- mise en place de nouveaux leviers pour acquérir du trafic qualifié
- le suivi de performance quotidien via Google Analytic et autres outils
- élaboration de recommandations sur le pilotage de l'activité d'acquisition
- Assurer une bonne coordination avec les autres membres de l'équipe
- Constamment à l'écoute des nouveautés du marché, vous identifierez des solutions innovantes pour pousser la réflexion stratégique un cran plus loin

Profil recherché :

Profil senior dans l'acquisition/traffic management avec une bonne maîtrise des techniques de webmarketing, des outils bureautique et des outils de mesure de performance.

Vos atouts :

- Vos atouts : aisance relationnelle, esprit d'équipe, goût du challenge, curiosité, autonomie et dynamisme

- Votre rigueur et votre organisation vous permettront d'assurer un reporting régulier et de qualité, mais également de piloter vos budgets.
- Vous êtes à l'aise avec les données chiffrées, bonnes capacités d'analyse et de synthèse
 - Diplômé(e) niveau Bac +4/5,
- Anglais courant indispensable, dans le cadre de nos activités internationales.

A la recherche d'un nouveau challenge, vous êtes motivé par notre environnement à très fort potentiel où beaucoup restent à construire.

Compétences recherchées :

Le profil idéal pour ce poste sera une personne pouvant réunir les traits de personnalités suivant :

- Esprit d'équipe
- Culture de la DATA
- Culture du ROI
- Proactivité
- Curiosité et souci d'être toujours à la pointe des nouvelles technologies

Et les connaissances suivantes :

- Parfaite maîtrise de l'ensemble des outils nécessaires à la fonction : Google AdWords / Bing AdWords / Facebook Ads / Remarketing / Display / Affiliation / Comparateur ...
 - Bonnes connaissances des outils de mesure de performance (Business Manager, Google Analytics, ...)
 - Bonnes connaissances des outils bureautique SEO (Référencement Naturel) et ses dernières évolutions
 - Connaissance des langage web (HTML, CSS...), ainsi que des CMS (Wordpress, Prestashop, Magento, Shopify...) seraient un plus
- La connaissance du marché automobile serait un plus

Avantages :

- Participation au transport

Type d'emploi : Temps plein, CDI