



CDI KEY ACCOUNT MANAGER (PARIS)

Gamed! - acteur référent de l'achat média programmatique et intégré au Groupe TF1 - est pionnier des campagnes digitales en temps réel. Le trading desk répond à l'ensemble des problématiques média du branding à la fidélisation clients en passant par l'acquisition. Gamed! allie expertise humaine et technologies de pointe afin de proposer aux annonceurs et aux agences des campagnes média multicanales (desktop, mobile, social, native, vidéo, radio, DOOH), permettant de cibler leurs audiences via un achat multi-DSP et une personnalisation des messages en temps réel (DCO). Ses solutions, récompensées par plusieurs prix, apportent des insights pour optimiser la stratégie marketing digitale des annonceurs. Gamed! compte aujourd'hui plus de 100 collaborateurs et 8 bureaux en France et à l'international - Belgique, Suisse, Emirats Arabes Unis, Brésil, Malaisie.

Intégré(e) au sein du pôle Account Management France/Benelux, vous serez en charge de :

- 1- Gérer un portefeuille clients constitué d'annonceurs et d'agences média :
 - Assurer la satisfaction et la fidélisation de vos clients
 - Rédiger des rapports et des analyses de campagnes programmatiques
 - Mener les rendez-vous client et les appels téléphoniques
 - En collaboration avec votre responsable, assurer le développement commercial de votre portefeuille clients

- 2- En collaboration avec le pôle Media Trading :
 - Élaborer la stratégie des campagnes : choix des outils d'achat (DSP), choix des formats de diffusion (display, vidéo, mobile, native, etc.), définition des objectifs et des KPIs
 - Assurer la mise en place technique des campagnes : réception et contrôle des éléments graphiques et des trackings, connexion avec les outils de mesure du client (adserver, outil d'attribution, outil analytics, etc.)
 - Suivre les KPIs des campagnes, et émettre des recommandations d'optimisation

- 3- En collaboration avec le pôle Commercial :
 - Participer à la réponse aux briefs commerciaux et appels d'offre : calcul des projections, mettre en forme des recommandations

- 4- En fonction de votre profil actuel et de votre évolution, vous pourrez être amené(e) à :
 - Encadrer un stagiaire ou un profil junior, et à terme gérer une équipe
 - Accompagner les commerciaux en rendez-vous de prospection
 - Travailler sur des projets transverses avec les équipes media trading, marketing et techniques

Pour la réalisation de ces missions, vous devrez :

- Avoir une excellente compréhension de l'écosystème digital
- Tenir des relations professionnelles irréprochables avec les clients et instaurer un climat de confiance
- Maîtriser les outils Excel et PowerPoint
- Maîtriser ou monter en compétences sur les outils spécialisés (DSP, outil d'attribution, adserver, etc.)

Profil, compétences et expérience souhaitées :

- Formation supérieure BAC +5, de type Ecole de Commerce ou spécialisée Marketing Digital



- Expérience significative dans le marketing digital ou dans le domaine des médias
- Ayant déjà géré des problématiques techniques (tracking, aderving, etc.)
- Capacité à gérer plusieurs projets en même temps tout en respectant des délais (priorisation, planification)

Rémunération : très attractive composée d'un salaire fixe et variable

Date de démarrage : dès que possible

Type de contrat : CDI

Localisation : Paris, 18^{ème}

Environnement de travail : Gamned! est implantée dans une ancienne biscuiterie redécorée par des Street Artists au pied de Montmartre, en plein cœur du 18ème arrondissement avec cuisine, double terrasse, douche, pièce de repos, salle de détente, TV, XBOX, Babyfoot, trottinettes électriques, fruit & nuts bar...

Des cours de boxe et de yoga sont dispensés dans les locaux les lundis et mercredis !

Contact : Simon TANGUY, Head of Client Services - simon@gamned.com