



## ACCOUNT MANAGER (GENÈVE)

Gamed! est une plateforme d'achat média programmatique – du Groupe TF1 - pionnière des campagnes digitales en temps réel, qui répond à l'ensemble des problématiques média sur Web et Mobile, 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 plus de 100 collaborateurs et 8 bureaux en France et à l'international - Belgique, Suisse, Emirats Arabes Unis, Brésil, Malaisie.

### Rattaché(e) à l'équipe Client Services, vous serez en charge de :

- Mise en place et suivi opérationnel des campagnes média de votre portefeuille clients en étroite collaboration avec l'équipe de média traders.
- Rédiger des rapports d'analyses et des recommandations opérationnelles pour vos clients en collaboration avec l'équipe de média traders
- Upsell et crosssell sur les campagnes de votre portefeuille client : pousser des innovations et dispositifs exclusifs en collaboration avec les account managers dédiés.

### Pour la réalisation de ces missions, vous devrez :

- Maîtriser les enjeux liés au programmatique média
- Connaître parfaitement les outils et services de Gamed!
- Comprendre les besoins de vos clients et identifier les nouvelles opportunités business
- Travailler en étroite collaboration avec l'équipe commerciale et l'équipe de média traders.

### Profil :

- De formation supérieure Universitaire en alternance ou en année de césure
- Maîtrise : Powerpoint / Excel : niveau confirmé
- Bon niveau anglais

### Must have :

- Compréhension des problématiques marketing et de l'environnement programmatique
- Capable de travailler à la fois de façon autonome et en équipe
- Rigoureux(se) & possédant de bonnes capacités d'adaptation
- « Can do » Attitude !
- Organisé.e, autonomie, esprit entrepreneurial
- Esprit d'analyse et rigueur
- Bonne communication orale et écrite

Contact : Marie Sophie Chenevier, Head Of Client Services - [mariesophie@gamed.com](mailto:mariesophie@gamed.com)



Founded in 2009, Gamed! is a programmatic media sales platform that is pioneering digital advertising campaigns. Gamed! combines human expertise and cutting-edge technologies to provide multi-channel campaigns (desktop, mobile, social media, native, video, radio...) providing audience targeting and real-time message personalisation (DCO). Gamed! has already successfully optimised over 2500 programmatic campaigns in nearly 80 countries and delivers over 3 billion personalised advertising messages each month.

Recently, Gamed! joined the TF1 Group. The company counts 100+ employees and 8 offices in Switzerland and abroad (France, Belgium, United Arab Emirates, Brazil, Malaysia) and manages over 200 swiss clients (Migros, Visilab, Swiss Tourism, LocalSearch - Swisscom Directories, Decathlon, Conforama, Raiffeisen, Verbier, BNP Paribas, Caran d'Ache, Loterie Romande, MSC Croisières, etc...)

**Missions:** part of our swiss team located in Geneva, you will be reporting to a Senior Account Manager and the Head of Client Services. You will be in charge of:

- Elaborate strategic business proposals in cooperation with the sales team and take part in request for proposals
- Set up campaign strategies and media plans for you clients in collaboration with media traders
- Analyze campaigns and prepare recommendations for your clients
- Develop your client portfolio

**To be successful, the following points will be key:**

- Develop strong relationships with your clients
- Understand and answer your client's needs and identify business opportunities
- Work closely with the media traders and sales teams
- Be curious and passionate about digital media and new technologies
- Master Gamed's tools and expertise

**Profile, skills and experience needed:**

- Master degree, Business Schools and alike
- Ability to analyze and synthesize data, rigorous
- Understand other digital levers
- Capacity to multi-task and handle priorities
- Excellent relational and communication skills, both oral and written
- French speaking, fluent in English and comfortable with the Office Pack (Excel, Powerpoint)
- At least 1-2 year of significant experience as account manager (in the digital area) is required

**Work environment:**

- Location: Geneva Center (between Cornavin Station and the lake)
- Benefits: very attractive package including bonuses, based on your profile & experience.
- Contract: permanent and full time
- Starting date: as soon as possible!

Contact : Marie Sophie Chenevier, Head Of Client Services - [mariesophie@gamed.com](mailto:mariesophie@gamed.com)