

Chef-fe de projet web marketing ameublement

Autres appellations : responsable communication digitale, chargé.e de projets communication digitale et web marketing, responsable web marketing, community manager

VENTE, MARKETING ET COMMUNICATION



DESCRIPTION

Le chef de projet web marketing en ameublement est responsable de l'optimisation de l'image de marque de l'entreprise sur Internet. Il pilote les projets d'amélioration du site web ainsi que la veille et le contrôle des sites de vente en ligne de solutions d'ameublement. Il est également garant de la présence sur les réseaux sociaux (Facebook, Instagram, Youtube...) de l'entreprise et de ses produits. Son objectif est de développer la notoriété et les ventes des produits proposés. Il peut également participer aux actions de marketing et communication « hors ligne » (présence sur les salons professionnels, relations presse...) lorsqu'il y est invité.



TENDANCE



Métier émergent



ENVIRONNEMENT DE TRAVAIL

- Il travaille en bureau mais est également amené à se déplacer dans le cadre d'animation de relations partenariales ou pour des salons professionnels (dans le cadre de sa veille ou si l'entreprise y participe).
- Il travaille principalement sur ordinateur.

RELATIONS INTERNES/EXTERNES

INTERNES :

- Il travaille en collaboration continue avec l'équipe commerciale et le service client.

EXTERNES :

- Il est en lien avec les clients de la marque, la presse, voire des sociétés de communication et de relations publiques pour étendre la présence de la marque en externe.



ACTIVITÉS PRINCIPALES

- **Analyser les tendances et assurer une veille concurrentielle**
 - ✓ Assurer une veille concurrentielle : fabricants, acteurs émergents, produits ou services innovants, sites e-commerce en ameublement (places de marché, sites des concurrents)
 - ✓ Assurer une veille sur les outils de communication liés au numérique (réseaux sociaux, QR Codes, réalité virtuelle ou augmentée, applications mobiles...)
- **Organiser le pilotage de la stratégie d'image web**
 - ✓ Proposer une stratégie de communication, marketing et vente en ligne puis piloter les projets de mise en œuvre
 - ✓ Analyser l'impact des moyens mis en œuvre (fréquentation, référencement, volume des ventes en ligne, présence sur les réseaux sociaux, notoriété spontanée auprès du public cible...) et proposer des actions d'amélioration
 - ✓ Rechercher et développer les partenariats (affiliation...)
- **Assurer la gestion courante de la communication externe**
 - ✓ Contrôler la conformité des fiches produits sur les différentes plateformes de vente et de communication en ligne
 - ✓ Animer et alimenter les réseaux sociaux : modération, dialogue avec les internautes... (community management)
 - ✓ Participer à la gestion des relations presse
 - ✓ Créer des campagnes promotionnelles en ligne (contenus sponsorisés, Google Adwords, Facebook Ads...)
 - ✓ Créer des contenus rédactionnels et graphiques (articles, vidéos, infographies...) pour alimenter les différents sites web / plateformes en ligne / blogs où la marque est présente



ACTIVITÉS SECONDAIRES

- **Soutenir certaines actions de l'équipe commerciale**
 - ✓ Participer à l'organisation d'événements (présence sur les salons professionnels...)
 - ✓ Travailler sur les argumentaires de vente
 - ✓ Participer à l'animation du CRM
 - ✓ Analyser les indicateurs de performance des points de vente



Prérequis d'accès au métier

Il n'y a pas de prérequis spécifiques au métier. Une première expérience en marketing, commerce et/ou dans le numérique facilite l'appréhension d'un tel poste.



Formations / certifications fréquentes

- Bac+2 à Bac+5 en marketing, idéalement marketing digital, en communication ou encore dans une formation informatique.



Evolution professionnelle

Après quelques années d'expérience à cette fonction, le chef de projet en web marketing peut évoluer vers des postes en direction marketing ou en commerce (chargé d'affaires par exemple).



COMPÉTENCES

CLÉS DE DEMAIN

Le marketing digital devient clé pour les fabricants d'ameublement. Il s'agit d'être visible, de vendre en ligne...

Toutefois, les plateformes, les réseaux sociaux, les moyens de se différencier sont en perpétuelle évolution.

Il est donc capital que le chef de projet web marketing ait la passion du marketing, la passion du digital, de la créativité et de la proactivité (il s'agit de proposer, expérimenter et d'adopter les meilleures solutions au service du développement de l'entreprise).



Autres référentiels

- [Fiche ROME – Chef de projet marketing](#)



COMPÉTENCES



SAVOIR

- Connaissances du secteur de l'ameublement (concurrents fabricants, distributeurs, clients...)
- Connaissances des produits, des matériaux et des procédés de fabrication d'ameublement
- Connaissances en ergonomie/webdesign
- Connaissances en marketing et communication (web, événementiel, relations presses...)



SAVOIR-FAIRE

- Conduire une veille régulière (marchés, concurrents, produits, réglementations, techniques, technologies...)
- Expérimenter des nouvelles solutions numériques
- Formaliser une stratégie / politique (objectifs, moyens)
- Piloter un plan d'actions et évaluer les résultats
- Piloter un projet
- Développer et animer un réseau
- Animer une communauté d'internautes
- Rédiger pour le web
- Réaliser des créations graphiques à partir des logiciels dédiés



SAVOIR-ÊTRE

- Créativité
- Intérêt pour le digital et l'innovation
- Esprit d'initiative, force de proposition
- Leadership
- Esprit d'analyse
- Autonomie
- Qualités relationnelles et travail en équipe
- Sens du service client (interne ou externe)



TÉMOIGNAGE

« Il y a une grande différence entre utiliser Internet en tant que particulier et devenir chef de projet web marketing. Pour autant, la passion du web est indispensable.

Là c'est à moi de comprendre le comportement des internautes, de nos clients ou futurs clients.

Avec une présence et une communication en ligne adaptées à notre audience et à notre image de marque, je peux générer grâce à des opérations de référencement, de contenu, de marketing viral... de nombreux particuliers ou professionnels à nous choisir pour meubler leur intérieur.

C'est stratégique, c'est amusant, ça me passionne ! »

Sophie, 27 ans



l'Ameublement français