

FICHE DE POSTE – CHARGÉ DES VENTES MARKETPLACE

Mission principale

Le Chargé des ventes marketplace est responsable du développement des ventes sur la plateforme en ligne en accompagnant les vendeurs, en optimisant leurs performances et en assurant la croissance du chiffre d'affaires.

Missions et responsabilités

- Suivre et développer les ventes des vendeurs sur la marketplace
 - Accompagner les vendeurs dans l'optimisation de leurs offres (prix, produits, visibilité)
 - Analyser les performances commerciales des comptes vendeurs
 - Proposer des actions pour améliorer les ventes (promotions, mise en avant produits)
 - Assurer le suivi des indicateurs de performance (CA, taux de conversion, top produits)
 - Collaborer avec les équipes marketing, logistique et e-commerce
 - Résoudre les problèmes liés aux ventes ou aux comptes vendeurs
-

Interactions internes

- Équipe E-Commerce (gestion de la plateforme)
 - Équipe Marketing Digital (promotion des produits)
 - Équipe Logistique (livraison et disponibilité)
 - Data Analyst (suivi des performances)
-

Profil recherché

- Formation en commerce, marketing ou gestion
- Bonne compréhension du e-commerce et des marketplaces
- Esprit analytique et orienté résultats
- Bon relationnel et sens de la négociation
- Maîtrise des outils bureautiques et CRM (souhaité)