

# E-Commerce Manager (H/F)

Tecnifibre - Feucherolles (78)



## Rejoignez Tecnifibre, venez travailler au sein de la Player's Company !

Nous accompagnons depuis plus de 40 ans toutes les catégories de joueuses et de joueurs dans leur pratique sportive, en étant convaincus que chaque joueur est unique et qu'un équipement adapté aux besoins de chaque joueur est un vecteur de performance.

Nous avons développé un savoir et une expertise qui nous permettent de créer des produits de hautes performances avec un design élégant dans le but d'aider chaque joueur à libérer son plein potentiel !

Tecnifibre est une marque française à fort rayonnement international, intégré au groupe Maus Frères Brands (Lacoste, Aigle, The Kooples, Gant).

Nous sommes partenaire des plus grands événements du circuit professionnel mondial, ainsi que de Top Players de premiers plan, tels que Daniil Medvedev (N°1 mondial au classement ATP) et Iga Swiatek (N°1 mondial au classement WTA) ou encore les 2 légendes du squash Mohamed el Shorbagy et Nour el Sherbini.

Notre ambition est de renforcer notre statut d'acteur majeur dans l'univers du tennis, du squash et du Padel, et de multiplier par 2 notre business dans les 3 prochaines années.

En rejoignant Tecnifibre, vous intégrez la « startup » des sports de raquette. Grâce à son très fort dynamisme commercial, l'état d'esprit de ses employés et ses méthodes de travail, vous vous lancerez dans une aventure professionnelle passionnante à forte dimension humaine.

## Prêt à libérer votre potentiel ?

Bloch consulting accompagne Tecnifibre dans la recherche de son/sa futur.e

## E-Commerce Manager (H/F)

### Votre mission !

#### 1. Management du site B2B/B2C :

- Assurer le bon fonctionnement du site B2B/B2C et la plateforme TecniVip
- Mise à jour et suivi de l'offre produits
- Mise à jour et suivi des offres commerciales
- Faire du site un outil de communication pour la marque (ajout des vidéos/ photos, etc)
- Suivre la TMA avec le prestataire informatique tiers (remonter les bugs et suggérer les développements pour les régler)
- Développer l'utilisation du site BtoB pour répondre aux besoins de l'ADV/Forces de ventes.
- Mise en place et suivi de KPI pour une analyse pertinente des performances du site.
- Mise en place et suivi de plans d'actions.

#### 2. CRM / Acquisition de trafic / Web marketing

- Mise en place d'une stratégie CRM
- Gérer la base clients (B2B, coaches, joueurs, influenceurs) pour construire une forte communauté de

partenaires.

- Création et diffusion de la communication à ces partenaires (newsletters, etc...)
- Support dans la gestion des campagnes SEA et des développements SEO.

### **3. Gestion des marketplaces**

- Suivi de business sur les plateformes digitales
- Mise en place et suivi de l'activité de la marque sur les éventuelles market places sélectionnées
- Mise en place de Ventes Privées au sein du Groupe

### **Votre profil !**

- De formation bac +5 de type école de commerce (spécialité marketing digital ou e-commerce)
- Pratique courante de l'anglais et d'une deuxième langue
- Maîtrise des outils bureautiques et informatiques (pack Office Microsoft, Excel, Outlook et PowerPoint)
- Maîtrise d'un CMS (Magento, Salesforce Commerce Cloud, etc...)
- Maîtrise d'un outil de campagne e-mailing (Sendinblue, Mailchimp, etc..)
  
- Maîtrise de Google Analytics
- Des connaissances en SEO serait un plus

### **Votre profil !**

- Proactivité et autonomie
- Adaptabilité et agilité
- Organisation et rigueur
- Forte appétence pour le travail en équipe
- Excellentes capacités d'analyse et de synthèse
- Sens des objectifs et des résultats
- Forte culture sport, idéalement en tennis/squash/padel : Player's spirit

[Postulez sur https://bloch-consulting.fr](https://bloch-consulting.fr)