

## OFFRE D'EMPLOI

### Sales & Account Manager

www.ligerio.fr propose une gamme large et rigoureusement sélectionnée de matériaux pour **l'aménagement** et la **décoration intérieure et extérieure** !

Depuis l'activation du site en novembre 2019, **Ligerio augmente mensuellement son chiffre d'affaires jusqu'à plus de 100%**. Vous rejoindrez une équipe dynamique et vous investirez dans le développement d'une entreprise en pleine croissance !

#### *Votre mission :*

#### Développement commercial

- Ligerio fonctionne en dropshipping, vous aurez en charge les relations fournisseurs & clients, ainsi que la gestion des commandes et la logistique
- Gestion et développement d'un portefeuille client B2B (architectes, entrepreneurs du bâtiment, maîtres d'œuvres...)
- Mise en place de devis, négociation et suivi de la mise en œuvre des commandes

#### Reporting et gestion

- Relation avec les investisseurs
- Relation avec le support finance / comptabilité

#### Analyse de l'activité

- Rédaction de reporting hebdomadaires sur l'activité commerciale
- Mesure des audiences, du trafic, des chiffres de vente en ligne
- Animation et analyse de la base de données clients et fournisseurs
- Reporting et analyse des indicateurs de performance
- Identification des axes d'optimisation du point de vue de l'ergonomie et parcours clients

#### Marketing

- Recherche de nouveaux fournisseurs
- Amélioration et optimisation de l'offre sur le site internet en collaboration avec le responsable du marketing

#### Management

- Vous aurez rapidement la responsabilité d'un stagiaire qui vous assistera dans votre mission

---

Nous attendons pour ce poste des candidats très motivés, capables de travailler de façon autonome. Ligerio est une entreprise en pleine croissance. Si vous souhaitez prendre part au développement d'une jeune entreprise en apportant votre dynamisme et votre énergie vous pourrez mettre en œuvre votre sens de l'initiative et voir votre niveau de responsabilité croître rapidement.

**Poste basé à Loches (37600) avec la possibilité de télétravailler une partie du temps.**

**Renseignements & candidatures :**  
**02 47 59 15 56 ou [contact@ligerio.fr](mailto:contact@ligerio.fr)**

## OFFRE DE STAGE OU ALTERNANCE

### Webmarketing & Merchandising Manager

www.ligerio.fr propose une gamme large et rigoureusement sélectionnée de matériaux pour **l'aménagement** et la **décoration intérieure et extérieure** !

Depuis l'activation du site en novembre 2019, **Ligerio augmente mensuellement son chiffre d'affaires jusqu'à plus de 100%**. Vous rejoindrez une équipe dynamique et vous investirez dans le développement d'une entreprise en pleine croissance !

#### *Votre mission :*

#### Stratégie e-marketing

- Définition d'un plan d'actions « e-marketing » en fonction d'objectifs de performance (acquisition de prospects, chiffre d'affaires...)
- Réajustement de la stratégie e-marketing selon la mesure des résultats
- Ciblage des canaux de communication à privilégier
- Conception et pilotage de campagnes médias-web

#### Animation web

- Création de contenus et mise à jour des outils digitaux de présentation de l'entreprise (site internet, espaces sur les réseaux sociaux, tutoriels, photos ...)
- Création et optimisation de fiches produits sur un site marchand (contenu, descriptions, photos...)
- Optimisation du référencement et du positionnement dans les moteurs de recherche
- Coordination des partenariats : échange de liens, « co-branding », relation avec les prestataires...

#### Coordination des activités des agences de communication

- Réalisation de cahiers des charges
- Suivi et contrôle des prestations

#### Analyse de l'activité

- Mesure des audiences, du trafic, des chiffres de vente en ligne
- Animation et analyse de la base de données clients et fournisseurs
- Reporting et analyse des indicateurs de performance
- Identification des axes d'optimisation du point de vue de l'ergonomie et parcours clients

#### Concevoir et mettre en œuvre une stratégie marketing en ligne

- Définir et optimiser la stratégie e-marketing en articulation avec la stratégie commerciale et marketing de l'entreprise
- Adapter sa stratégie en fonction de l'analyse des données commerciales et de l'évolution du marché
- Analyser les pratiques de e-marketing, définir et piloter une campagne médias-web, analyser les résultats de son activité et évaluer les retours sur investissement

#### Elaborer et contrôler l'identité numérique de l'entreprise

- Définir l'identité numérique de l'entreprise en cohérence avec l'image de marque de l'entreprise
- Sélectionner les outils de construction de l'identité numérique (réseaux sociaux, blog, émission au format podcast, ...) adaptés aux objectifs de l'entreprise



- Evaluer la « e-réputation » de l'entreprise en utilisant les outils à disposition

## Elaborer des contenus adaptés aux outils et canaux utilisés

- Rédiger des contenus dans un style adapté à l'outil et au média utilisé
- Animer de manière régulière les supports numériques dans une stratégie multicanaux

## Optimiser la visibilité numérique de l'entreprise

- Définir et mettre en œuvre une stratégie de référencement, de positionnement dans les moteurs de recherche et de liens sponsorisés en fonction des ressources disponibles
- Formaliser une stratégie d'affiliation et de partenariat adaptée aux besoins de l'entreprise

## Piloter la performance du dispositif digital

- Analyser les données issues des campagnes médias et des comportements en ligne
- Analyser les audiences, le trafic, les ventes en ligne
- Organiser une veille technologique et concurrentielle sur les médias interactifs
- Optimiser la présence de l'entreprise sur le web en fonction de l'analyse des résultats et de la mesure du retour sur investissement
- Veille concurrentielle sur les tendances et sur les typologies des prospects et clients
- Contrôle de la « e-réputation »

---

Nous attendons pour ce poste des candidats très motivés, capables de travailler de façon autonome. Ligerio est une entreprise en pleine croissance. Si vous souhaitez prendre part au développement d'une jeune entreprise en apportant votre dynamisme et votre énergie, vous pourrez mettre en œuvre votre sens de l'initiative et voir votre niveau de responsabilité croître rapidement.

**Poste basé à Loches (37600) avec la possibilité de télétravailler une partie du temps.**

**Renseignements & candidatures :  
02 47 59 15 56 ou [contact@ligerio.fr](mailto:contact@ligerio.fr)**