

# Responsable e-commerce (H/F)

## Marketing & commerce

### E-commerce/Vente en ligne

## Description de l'emploi

En étroite collaboration avec le directeur e-commerce, le responsable e-commerce participe à l'élaboration de la stratégie e-commerce en cohérence avec la stratégie commerciale, marketing et omnicanale de l'enseigne.

Il met en œuvre les plans d'action opérationnels définis par la direction pour atteindre les objectifs du commerce en ligne de l'enseigne.

Il planifie, coordonne et supervise les projets ou les études nécessaires à l'évolution et au développement e-commerce de l'enseigne en veillant au respect des délais et des objectifs fixés.

Il assure le suivi des budgets alloués aux projets.

Il travaille en concertation avec les responsables de différents départements de l'enseigne : commercial, marketing, informatique, data et analytique pour assurer une coordination efficace des actions.

Le responsable e-commerce encadre et anime l'équipe opérationnelle e-commerce.

Il suit et analyse les indicateurs de performance pour permettre l'évaluation de l'efficacité des actions de la stratégie e-commerce.

En concertation avec sa direction, il propose des ajustements en fonction des résultats obtenus pour améliorer la performance et l'efficacité des actions e-commerce.

## Accès à l'emploi

### Profil recherché :

- Le métier est accessible à partir d'un diplôme de niveau bac + 5 dans le domaine du commerce, marketing, vente, management commercial.
- La pratique de l'anglais est requise.

### Formations courantes (liste non exhaustive) :

- MASTER - Commerce et distribution
- Titre à finalité professionnelle - Manager marketing data et commerce électronique
- Titre à finalité professionnelle - Manager développement et performance commerciale
- Titre à finalité professionnelle - Manager de commerce et de centre de profit
- Titre à finalité professionnelle - Manager du marketing et de la stratégie commerciale
- Titre à finalité professionnelle - Manager de la stratégie digitale marketing et commerciale
- Titre à finalité professionnelle - Directeur commercial marketing et stratégie digitale



## Autres appellations

- Responsable du commerce en ligne/électronique

## Activités

- Participation à l'élaboration de la stratégie e-commerce de l'enseigne en alignement avec les stratégies commerciale, marketing et omnicanale de l'entreprise.
- Mise en œuvre et suivi des plans d'action opérationnels définis par la direction pour atteindre les objectifs du commerce en ligne de l'enseigne.
- Supervision et gestion des projets et études nécessaires à l'évolution et au développement du e-commerce de l'enseigne.
- Suivi et gestion des budgets alloués.
- Suivi et analyse des indicateurs de performances e-commerce
- Pilotage de la mise en œuvre des actions correctives ou d'amélioration validées par la direction.
- Management, gestion et accompagnement des collaborateurs de son équipe.

## Compétences techniques

### PARTICIPER À L'ÉLABORATION DE LA STRATÉGIE E-COMMERCE DE L'ENSEIGNE

- Effectuer une veille sur les évolutions du marché, l'environnement concurrentiel, les résultats commerciaux, les nouvelles tendances et les évolutions des comportements d'achat en ligne pour identifier des opportunités de développement et anticiper les besoins.
- Représenter l'entreprise auprès d'acteurs stratégiques, lors d'événements professionnels, entretenir et développer son réseau professionnel en cohérence avec la stratégie de l'entreprise.
- Participer, en lien avec le directeur e-commerce, à l'élaboration de la stratégie e-commerce en cohérence avec la stratégie commerciale, marketing et omnicanale de l'enseigne.
- Appréhender les plans d'action définis pour atteindre les objectifs e-commerce de l'entreprise.

### ASSURER LA MISE EN ŒUVRE DES PLANS D'ACTION ET LES PROJETS E-COMMERCE DE L'ENSEIGNE

- Mettre en œuvre et superviser auprès de son équipe les plans d'action validés.
- Participer à la sélection et à la négociation avec les partenaires externes tels que les fournisseurs de solutions technologiques, les prestataires de services... pour optimiser les processus e-commerce de l'enseigne.
- Coordonner, superviser et suivre les projets d'évolution et de développement e-commerce de l'enseigne, s'assurer du respect des délais et des objectifs fixés.
- Travailler en concertation avec les équipes internes et externes pour développer les projets et veiller à leur cohérence.
- Définir et piloter, le cas échéant, des axes de progrès auprès des équipes internes et externes pour atteindre les objectifs fixés.
- Suivre le budget, identifier, le cas échéant, les écarts budgétaires

### SUIVRE ET ANALYSER LES PERFORMANCES E-COMMERCE DE L'ENSEIGNE

- Renseigner les tableaux de bord de gestion et de suivi des performances.
- Analyser les données et les indicateurs de performance pour évaluer l'impact des actions.
- Identifier les écarts significatifs par rapport aux objectifs fixés, en diagnostiquer les causes.
- Identifier, mettre en œuvre et piloter les actions d'amélioration, validées par sa direction, pour optimiser les performances e-commerce.
- Évaluer l'efficacité des actions d'amélioration.
- Effectuer des reportings réguliers à sa direction.



### MANAGER L'ÉQUIPE OPÉRATIONNELLE

- Définir avec sa direction et communiquer sur les objectifs individuels et collectifs de l'équipe.
- Veiller à l'atteinte des objectifs collectifs et individuels.
- Animer, motiver et encourager les initiatives.
- Anticiper et gérer les difficultés, les conflits.
- Anticiper et gérer les mouvements du personnel.
- Participer à la gestion du personnel : planification du travail, application des obligations administratives et réglementaires du droit du travail, anticipation et gestion des mouvements du personnel, rémunération, promotion...
- Accompagner les équipes dans la gestion du changement et les évolutions d'organisation.

### GARANTIR LE DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES DE L'ÉQUIPE

- Participer à la mise en place, avec les services RH, d'un plan de développement des compétences de l'équipe de collaborateurs.
- Participer aux entretiens et aux évaluations de l'équipe de collaborateurs.
- Identifier les potentiels et les besoins en compétences des collaborateurs.
- Participer aux recrutements.
- Accompagner l'équipe et les nouveaux collaborateurs dans l'exécution de leurs activités, apporter un appui technique et/ou méthodologique, former de manière ponctuelle et occasionnelle.

# Responsable e-commerce (H/F)

Marketing & commerce

E-commerce/Vente en ligne

## Compétences comportementales

**Indispensables pour tous les emplois dans le secteur du Bricolage :**

- Esprit d'équipe
- Sens du relationnel
- Sens de la performance et du résultat

**Fondamentales pour cet emploi :**

- Créativité, curiosité
- Autonomie, prise d'initiative
- Capacité d'analyse et de synthèse

**Vous souhaitez en savoir plus sur les  
compétences comportementales ?  
Scannez-moi !**



## Relations fonctionnelles externes et internes

En interne : le responsable e-commerce est rattaché à au directeur e-commerce de l'enseigne. Il travaille en étroite collaboration avec son équipe e-commerce. Il est en relation avec les responsables de différents départements : commercial, marketing, data et analytique, informatique et le service client.

En externe : il est en relation avec les fournisseurs, les prestataires de solutions liées au commerce en ligne

## Mobilité professionnelle

Avec l'expérience et une formation renforcée en management, le responsable e-commerce peut évoluer vers la fonction de directeur e-commerce.

De par son expertise, il peut également évoluer en tant que consultant spécialisé dans le e-commerce et apporter des conseils stratégiques en la matière.