

E1401

DÉVELOPPEMENT ET PROMOTION PUBLICITAIRE

Autres emplois décrits

- Assistant / Assistante chef de publicité
- Assistant / Assistante de publicité d'agence
- Assistant / Assistante en publicité
- Chef de groupe en agence de publicité
- Chef de groupe publicité
- Chef de projet publicitaire
- Chef de publicité
- Chef de publicité d'agence
- Chef de publicité junior
- Chef de publicité online
- Chef de publicité senior
- Directeur / Directrice de clientèle d'agence de publicité
- Responsable de projet publicitaire

Définition

- Elabore, coordonne le plan de promotion de produits, de sa conception à sa réalisation et organise la campagne publicitaire pour le compte de clients annonceurs selon la stratégie commerciale définie.
- Peut développer un portefeuille de clients.
- Peut diriger une équipe et coordonner l'activité d'une agence.

Accès à l'emploi

Ce métier est accessible avec un diplôme de niveau Bac+2 (BTS, DUT, ...) en publicité.

Il est également accessible avec un Master (M1, Master professionnel, ...) en marketing, commerce, communication ou sciences politiques pour les postes d'encadrement, complété par une expérience professionnelle en publicité.

La connaissance d'un secteur particulier (santé, finance, ...) peut en faciliter l'accès.

Compétences

Savoir-faire

Développement commercial	Vendre un espace publicitaire
	Conclure une transaction
	Négocier une prestation
	Prospecter de nouveaux clients, de nouveaux marchés
	Présenter et valoriser un produit ou un service
	Réaliser la promotion d'un espace publicitaire
	Suivre et analyser les résultats d'une campagne de communication
	Rechercher et analyser des informations sur un produit, une marque (situation, marché, publicités précédentes, ...)
	Élaborer une stratégie commerciale

Stratégie de développement	Piloter une activité Concevoir et gérer un projet Évaluer la mise en oeuvre d'un projet, plan d'action Diriger et gérer un ensemble, une structure, une organisation
Gestion administrative	Assurer la gestion administrative d'une activité
Pilotage et maîtrise des coûts	Identifier et sélectionner des fournisseurs, sous-traitants, prestataires Contrôler la réalisation et les coûts d'une prestation
Gestion et contrôle	Gérer le budget des actions attribuées au département marketing ou commercial Réaliser des opérations comptables
Communication, Multimédia	Définir une stratégie de communication Sélectionner des canaux de communication
Management	Animer, coordonner une équipe
Recherche, Innovation	Rédiger un cahier des charges, des spécifications techniques
Organisation	Utiliser les outils bureautiques Établir, mettre à jour un dossier, une base de données
Savoir-être professionnels	Être à l'écoute, faire preuve d'empathie Faire preuve d'autonomie Faire preuve de rigueur et de précision
Savoirs	
Domaines d'expertise	Chaîne graphique Médias Publicité (choix de médias, supports, ...) Publication Assistée par Ordinateur (PAO)
Normes et procédés	Marketing / Mercatique
Techniques professionnelles	Techniques commerciales Techniques de communication orales, écrites et numériques Techniques de vente

Secteurs d'activité

- Communication et marketing
-