

Description du poste

Actua Formation est **Unique** dans l'univers de la **mobilité**. En effet, nous possédons l'expérience et le savoir-faire en développement des compétences, mais également un solide réseau de formateurs et de circuits pour déployer et mettre en œuvre les stratégies pour une mobilité responsable. **S'engager** dans une démarche **d'éco-mobilité** avec Actua Formation, c'est concilier performance et responsabilité.

Mais notre univers ne s'arrête pas à Actua Formation.

Notre équipe marketing & communication accompagne plusieurs marques et activités de notre écosystème, parmi lesquelles **Actua Formation (B2B)**, **Connect Driver Solutions (B2B)**, **Sentidrive (B2B/B2C)** et **Actua Organisation (B2B/B2C)**, ainsi que d'autres projets amenés à se développer.

C'est l'une des particularités du poste : vous rejoignez une équipe de **5 personnes qui fonctionne comme une véritable mini-agence intégrée**, avec des marques, des cibles et des projets très différents. Logiciel, mobilité, formation, B2B, B2C, événementiel... les thématiques sont particulièrement variées.

Votre manager est là pour **accompagner l'équipe et arbitrer les priorités entre les différents projets**. Vous pourrez également vous appuyer sur les autres membres de l'équipe pour construire les **visuels, les contenus et la stratégie média globale** : votre expertise se concentre sur l'acquisition et la performance, sans avoir à tout produire seul.

Dans le cadre du développement de l'équipe, nous recherchons un(e) **Traffic Manager / Expert(e) SEA-SMA H/F en CDI**, disposant d'au moins **3 ans d'expérience sur des fonctions comparables**.

Vos missions principales :

Vous prendrez en main le pilotage de nos campagnes d'acquisition payantes sur les différentes marques de l'écosystème. Certaines campagnes existent déjà et devront être **auditées, reprises et optimisées**. D'autres seront à **imaginer et construire de A à Z**.

Nous recherchons un véritable expert capable de dépasser la simple gestion opérationnelle des campagnes pour apporter son analyse, ses recommandations et sa valeur à l'équipe.

- Construire et piloter les stratégies d'acquisition SEA et SMA selon les objectifs de chaque marque.
- Créer, structurer et optimiser les campagnes **Google Ads, Meta Ads et LinkedIn Ads**.
- Définir les audiences, ciblage, messages et stratégies d'enchères.
- Piloter les budgets publicitaires et leur allocation.
- Suivre et analyser précisément les performances : CPC, CPL, CPA, taux de conversion, ROAS...
- Identifier les leviers d'amélioration et mettre en œuvre les optimisations nécessaires.
- Construire une démarche continue d'A/B testing.
- Auditer et restructurer les campagnes et comptes existants.
- Participer à la définition des landing pages et parcours de conversion avec le reste de l'équipe.
- Travailler avec l'équipe sur les **contenus, créations publicitaires et stratégies média** nécessaires à la performance des campagnes.
- S'assurer de la qualité du tracking et du suivi des conversions.

- Exploiter **GA4**, **Google Tag Manager** et les différentes plateformes publicitaires pour fiabiliser l'analyse.
- Construire des reportings et dashboards permettant d'expliquer les résultats et surtout de guider les prochaines décisions.
- Réaliser une veille continue sur les nouveaux formats, outils et opportunités d'acquisition.

Et le SEO ?

Le SEO n'est pas le cœur du poste. En revanche, **des compétences SEO seront un vrai plus** pour apporter ponctuellement votre expertise au reste de l'équipe intégrée : stratégie de mots-clés, contenus, optimisation on-page, analyse des performances ou recommandations techniques.

Profil du candidat :

Vous disposez d'au moins **3 ans d'expérience en Traffic Management, SEA/SMA ou acquisition digitale**, avec une réelle responsabilité sur le pilotage et la performance de campagnes.

Vous maîtrisez impérativement :

- **Google Ads ;**
- **Meta Ads ;**
- **LinkedIn Ads ;**
- GA4 ;
- Google Tag Manager ;
- le tracking des conversions ;
- l'analyse des données d'acquisition ;
- le pilotage media budgétaire ;
- les logiques de CPA, CPL et ROAS.

Au-delà de la maîtrise des plateformes, nous recherchons quelqu'un capable de **comprendre un business, analyser ses performances et transformer cette analyse en recommandations et actions concrètes.**

Vous savez challenger une campagne existante, construire une stratégie à partir de zéro et défendre vos recommandations sur la base des données.

Votre capacité d'analyse, votre rigueur, votre curiosité, votre autonomie et votre capacité à partager votre expertise avec l'équipe seront essentielles.

Poste en CDI

Rémunération : [fourchette à définir] € brut annuel selon expérience + avantage : mutuelle entreprise, CE, tickets-restaurant, primes trimestrielles et annuelles

Lieu du poste : Saint-Laurent-de-Mure (69) – présentiel avec 1 jour de télétravail par semaine.

Candidature à adresser à : c.pacard@actua-formation.fr et j.delorme@actua-formation.fr

Pour examiner votre candidature, nous sommes amenés à traiter vos données personnelles.

Pour plus d'informations sur le traitement de vos données personnelles, vous pouvez avoir accès à notre Politique Candidat à tout moment en contactant donnees_rgpd@actua-formation.fr