

## LA SOCIETE

---

MOBILE NETWORK GROUP - Leader de son marché, Mobile Network Group est la première entreprise de marketing, technologie et publicité mobile cotée en France, fondée en 2011 et présidée par Paul Amsellem. Régie mobile indépendante parmi les leaders en Europe avec 71 millions de visiteurs uniques au travers des régies MBrand3, Mperf et madvertise Media, en Allemagne et en Italie, représentant plus de 100 éditeurs premium en Europe.

Pour plus d'information, visitez [www.mobilenetworkgroup.com](http://www.mobilenetworkgroup.com).

## POSTE & MISSIONS

---

MNG lance son département dédié au Programmatique, et recrute un Responsable Commercial RTB.

Sous la responsabilité du Directeur RTB, vous serez en charge de :

- Construire, développer et entretenir la relation de partenariat avec les Trading Desks des principales Agences Média du marché, ainsi qu'avec les Trading Desks indépendants,
- Identifier les opportunités commerciales auprès de ces acteurs, notamment sur la base de l'analyse des achats existants sur la place de marché MNG, et de l'actualité des annonceurs,
- Etre force de proposition et de conseil pour les clients et prospects,
- Concevoir et négocier des propositions commerciales, portant sur les conditions particulières d'achat propres à certains clients,
- Assister la réalisation d'argumentaires commerciaux spécifiques à l'offre RTB,
- Mener les négociations auprès des acteurs de l'écosystème programmatique, [là je ne suis pas certain de savoir ce que tu veux dire]
- Analyser et piloter la performance des campagnes, ainsi que les revenus issus du Programmatique, en s'appuyant sur les équipes en interne,
- Maintenir une veille auprès du marché français et international en matière de Programmatique.

## PROFIL

---

Vous disposez d'une formation bac +4/5 de type école de commerce ou équivalent. Vous avez une expérience (minimum 2 ans) en Agence Media / Régie, et êtes familier des problématique de Performance media, avec une solide connaissance de l'écosystème des achats RTB. Une expérience directe au sein d'un Trading Desk ou d'une place de marché programmatique sera un plus.

Vous possédez les aptitudes suivantes :

- Analytique : Vous possédez des qualités de rigueur, analyse business, esprit logique. Vous aimez les chiffres et vous savez gérer les priorités dans les situations d'urgence.
- Vente : Vous aimez convaincre et gagner des contrats. Vous devez impérativement avoir un tempérament commercial. Vous avez une expérience dans la négociation commerciale, la relation clients et partenaires. Vous savez écouter vos clients et construire des offres.

Enfin, vous êtes enthousiaste et force de proposition. Vous aimez travailler en équipe, vous savez vous adapter, et vous aimez trouver des solutions aux problèmes.

## MODALITES

---

Contrat CDI basé à Boulogne-Billancourt.

Rémunération en fonction du profil.

**CONTACT :** **Olivier Bourge**  
[olivier.b@mng-corp.com](mailto:olivier.b@mng-corp.com)