



Profils de professions liées à
Internet :

Responsable Web Marketing



Responsable Web Marketing

3

1. Description du métier

3

2. Profil

4

2.1 Résumé du profil

4

2.2 Profil détaillé

5



Responsable Web Marketing

1. Description du métier

Profil	Responsable Web Marketing	
Autre dénomination	Web Marketer, Webmarketeur, Responsable du marketing interactif	
Description succincte	L'acheteur de Web est responsable du marketing interactif (Internet)	
Mission	Contribuer au succès de l'entreprise, c.-à-d. visibilité, trafic et/ou ventes, par la campagne du site Web, d'application Web ou du Web en général.	
Responsabilité	Définit et prend en charge la promotion d'un site Web, une application Web ou gère une campagne de Web en vue de sa réussite, qu'elle soit mesurée en termes commerciaux, sociaux ou autres.	
Prestations fournies	Responsable	Prestations fournies
	<ul style="list-style-type: none">• Campagnes de marketing.• Analyse et rapports des marchés.	<ul style="list-style-type: none">• Stratégie marketing/plan.
Tâches principales	<ul style="list-style-type: none">• Gestion de campagne de Web - planification et exécution des campagnes de marketing en ligne.• Stratégies de conversion - telles que convertir des page-vues en revenu.• Optimisation de moteur de recherche (SEO) - réalisation des résultats optimaux de moteurs de recherche.• Web Analytics - fourniture de rapports détaillés sur le succès relatif des dites campagnes.• Analyse des données de vente (Marketing).	
Environnement	Travaille habituellement dans une équipe aux côtés d'autres spécialistes en vente, et fournit des rapports à un coordonnateur de vente.	
ICP <i>(indicateurs clés de performance)</i>	<ul style="list-style-type: none">• Nombre de nouveaux visiteurs.• Pages vues /visiteur.• Taux de retour d'ancien visiteur.• Valeur moyenne d'ordre.• Taux de rebond.• Taux d'annulation.• Nombre de commandes par client par an.	



2. Profil

2.1 Résumé du profil

WEBMARKETEUR				Technique					Comportemental												Affaires				
Domaine	No.	Compétence	Importance	T01	T02	T03	T04	T05	B01	B02	B03	B04	B05	B06	B07	B08	B09	B10	B11	B12	M01	M02	M03	M04	M05
Planifier	A.1	SI et Stratégie d'affaires											X												
	A.2	Gestion Niveau de Service																			X	X			
	A.3	Développement d'affaires																						X	
	A.4	Création des spécifications	X			X						X	X												X
	A.5	Architecture Système																							
	A.6	Conception d'applications	X		X	X				X											X				
	A.7	Veille technologique	X										X							X	X			X	X
	A.8	Développement durable																							
Construire	B.1	Conception et développement	X	X	X	X		X	X		X	X		X		X	X	X		X					X
	B.2	Intégration Système																					X		
	B.3	Tests																		X					
	B.4	Mise en place		X	X	X																		X	
	B.5	Édition de documents techniques										X													
Exploiter	C.1	Support utilisateur																							
	C.2	Accompagnement du changement																							
	C.3	Réception du service	X								X		X							X					
	C.4	Solution des problèmes									X									X					
Permettre	D.1	Dév. Stratégie sécurité information																							
	D.2	Dév. Stratégie qualité TIC																							
	D.3	Dispositions éducation et formation																							
	D.4	Achats et marchés				X																			
	D.5	Développement commercial				X																			
	D.6	Gestion des canaux	X	X	X	X		X	X	X	X	X	X			X					X	X	X	X	X
	D.7	Gestion des ventes				X																			
	D.8	Gestion des contrats				X																		X	
	D.9	Perfectionnement du personnel																							
	D.10	Gestion info. & connaissances																							
Gérer	E.1	Prévision du développement	X			X													X					X	
	E.2	Gestion portefeuille de projets	X																		X	X			X
	E.3	Gestion des risques											X								X				
	E.4	Gestion des relations	X			X			X			X	X	X	X		X								
	E.5	Amélioration du processus										X	X							X					
	E.6	Gestion de la qualité TIC																							
	E.7	Gestion des changements																							
	E.8	Gestion sécurité des informations																							
	E.9	Gouvernance informatique																							
																									Connaît la Nétiquette, les env. virtuels interactifs, les règles des réseaux sociaux
																									A la connaissance des besoins de convivialité en ligne
																									Peut promouvoir et vendre des produits ou des services en ligne
																									Peut créer des éléments de médias (audio, graphiques, vidéo)
																									Peut proposer des textes, clairs et concis, respectant orthographe et grammaire
																									Est créatif, imaginatif, artistique
																									Est moral et éthique
																									Est précis et soucieux des détails
																									Adapte aux besoins du client
																									Apptude aux relations interpersonnelles
																									Est commis à la stratégie de corporation et averti de la culture d'entreprise
																									A des qualifications de présentation/modération
																									Peut communiquer efficacement (aussi en langues étrangères)
																									Sait travailler en équipe
																									Peut chercher, organiser et synthétiser
																									Peut analyser
																									Peut expliquer
																									A la connaissance des principes de gestion des projets
																									A la connaissance des questions et des pratiques de budgétisation/estimation
																									A la connaissance des normes légales, environnementales, du travail
																									A la connaissance de la vente
																									Peut mener une équipe



2.2 Profil détaillé

A. PLANIFER

A.1. SI et Stratégie d'affaires

<i>Dimension 2: e-Compétences: Titre + description générique</i>	L'acheteur de Web se tient au courant des conditions d'affaires à long terme et peut générer des entrées pour le niveau supérieur de gestion sur le développement du modèle de système d'information d'un point de vue de vente sur le Web. Il est capable de rapporter des incohérences dans la mise en oeuvre de la politique de marketing Web stratégique de l'entreprise au niveau supérieur de gestion.	
<i>Dimension 3: e-Compétences : niveaux de compétences</i>	Niveau 1	
	Niveau 2	Se tient au courant des conditions d'affaires à long terme et peut générer des entrées pour le niveau supérieur de gestion sur des décisions de vente de Web. Peut rapporter des incohérences au niveau supérieur de gestion.
	Niveau 3	
	Niveau 4	
	Niveau 5	
<i>Dimension 4: Savoirs et Savoir-faire</i>	✓ B05: Est engagé à la stratégie de corporation et averti de la culture d'entreprise	

A.3. Développement d'affaires

<i>Dimension 2: e-Compétences: Titre + description générique</i>	L'acheteur de Web est responsable de la conception et de la structure d'un plan de vente de Web (un composant important du plan d'action). Il peut analyser l'environnement du marché. Il veille à l'application stratégique de la technologie pour le bénéfice des entreprises en développant des architectures et des processus de l'information. Il communique et vend ce plan de vente de Web aux parties prenantes appropriées.	
<i>Dimension 3: e-Compétences : niveaux de compétences</i>	Niveau 1	
	Niveau 2	
	Niveau 3	Exploite des connaissances spécialisées pour fournir l'analyse de l'environnement du marché etc.
	Niveau 4	
	Niveau 5	
<i>Dimension 4: Savoirs et Savoir-faire</i>	✓ M01: A la connaissance des principes de gestion des projets ✓ M02: A la connaissance des questions et des pratiques de budgétisation/estimation ✓ B11: Sait analyser (évaluer, évaluer, critiquer, examiner)	

A.4. Création des spécifications

<i>Dimension 2: e-Compétences: Titre + description générique</i>	En analysant et en définissant l'état courant et l'état de l'objectif d'une campagne de marketing du Web, l'acheteur de Web agit systématiquement en estimant des modèles de rentabilité et de décision de conception. Il maintient un agenda de projet et exploite des connaissances spécialisées dans le développement de spécifications pour créer et maintenir les documents standard et complexes du projet de marketing de Web (comme des plans de structure, calendriers, descriptions d'étape importante).	
<i>Dimension 3: e-Compétences : niveaux de compétences</i>	Niveau 1	
	Niveau 2	Agit systématiquement à documenter les éléments standards et simples du projet.
	Niveau 3	Exploite des connaissances spécialisées dans le développement de spécifications pour créer et maintenir les documents complexes du projet.
	Niveau 4	



	Niveau 5	
Dimension 4: Savoirs et Savoir-faire	<ul style="list-style-type: none"> ✓ T03: Peut promouvoir et vendre des produits ou des services en ligne ✓ B04: S'adapte aux besoins du client ✓ B05: Est engagé à la stratégie de corporation et averti de la culture d'entreprise ✓ M04: A la connaissance de la vente 	

A.6. Conception d'applications

Dimension 2: e-Compétences: Titre + description générique	Pendant le processus de planification et de spécifications du plan de vente sur le Web, le Webmarketer organise la planification globale de la conception du plan selon la politique TIC et les besoins de l'utilisateur ou du client. Il estime des coûts de développement, d'installation, de déploiement et d'entretien et choisit des options techniques pour établir le plan. Il valide les modèles avec les utilisateurs représentatifs. Il s'assure que le plan est correctement intégré à l'intérieur d'un environnement complexe.	
Dimension 3: e-Compétences : niveaux de compétences	Niveau 1	
	Niveau 2	Organise la planification globale de la conception de l'application.
	Niveau 3	Accomplit avec d'autres des actions pour s'assurer que l'application est correctement intégrée dans un environnement complexe.
	Niveau 4	
	Niveau 5	
Dimension 4: Savoirs et Savoir-faire	<ul style="list-style-type: none"> ✓ T02: A la connaissance des besoins de convivialité en ligne ✓ T03: Peut promouvoir et vendre des produits ou des services en ligne ✓ B02: Est moral et éthique ✓ B11: Sait analyser (évaluer, évaluer, critiquer, examiner) ✓ M01: A la connaissance des principes de gestion des projets 	

A.7. Veille technologique

Dimension 2: e-Compétences: Titre + description générique	Le Webmarketer se tient au courant des améliorations de technologie et des tendances du marché dans son domaine de compétence et peut les intégrer dans des spécifications du plan de vente. Il contribue donc à la valeur ajoutée en faisant des étapes vers des améliorations de l'efficacité de ventes, de la qualité de productivité ou de la compétitivité du site Web ou de l'application Web. Il peut identifier les articulations entre les technologies émergentes et les besoins du marché selon la stratégie commerciale à long terme.	
Dimension 3: e-Compétences : niveaux de compétences	Niveau 1	
	Niveau 2	Se tient au courant des améliorations de technologie dans son domaine de compétence et peut les intégrer au besoin, dans sa production selon des spécifications.
	Niveau 3	Recherche activement pour des améliorations de nouvelle technologie dans son domaine de compétence. Peut identifier les articulations entre les technologies émergentes et les conditions d'affaires selon la stratégie à long terme.
	Niveau 4	
	Niveau 5	
Dimension 4: Savoirs et Savoir-faire	<ul style="list-style-type: none"> ✓ B04: S'adapte aux besoins du client ✓ B11: Sait analyser (évaluer, évaluer, critiquer, examiner) ✓ B12: Sait expliquer (défendre, discuter, justifier) ✓ M03: A la connaissance des questions juridiques et des normes ✓ M04: A la connaissance de la vente 	

B. CONSTRUIRE

B.1. Conception et développement



<i>Dimension 2: e-Compétences: Titre + description générique</i>	Le Webmarketer va de manière systématique et créative développer, concevoir, réaliser et intégrer des modules et les composants de marketing en ligne dans un site Web ou une application Web. Il prend toujours en compte les spécifications exigées. Il teste les unités singulières et le système en entier pour s'assurer que tous les critères fonctionnels et de performance sont remplis. Il développe des procédures standard et des architectures pour manipuler la complexité.	
<i>Dimension 3: e-Compétences : niveaux de compétences</i>	Niveau 1	
	Niveau 2	Développe systématiquement de petits composants ou modules.
	Niveau 3	Agit créativement pour développer et intégrer des composants dans un plus grand produit.
	Niveau 4	Sait gérer la complexité en développant des procédures standard et des architectures à l'appui du développement de produit cohésif.
	Niveau 5	
<i>Dimension 4: Savoirs et Savoir-faire</i>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ T01: Connaît la Nétiquette, les env. virtuels interactifs, les règles des réseaux sociaux ✓ T02: A la connaissance des besoins de convivialité en ligne ✓ T03: Peut promouvoir et vendre des produits ou des services en ligne ✓ T05: Peut proposer des textes, clairs et concis, respectant orthographe et grammaire ✓ B01: Est moral et éthique ✓ B03: Est précis et soucieux des détails ✓ B04: S'adapte aux besoins du client ✓ B06: Aptitude aux relations interpersonnelles ✓ B08: Sait communiquer efficacement (aussi en langues étrangères) ✓ B09: Sait travailler en équipe ✓ B10: Sait chercher, organiser et synthétiser ✓ B12: Sait expliquer (défendre, discuter, justifier) ✓ M04: A la connaissance de la vente 	

B.2. Intégration Système

<i>Dimension 2: e-Compétences: Titre + description générique</i>	Le Webmarketer installe les modules de vente de Web sur un système existant ou proposé. Pour assurer l'interopérabilité et l'intégrité de la fonctionnalité et de la fiabilité de système global il se conforme aux processus et aux procédures établis. Il considère les spécifications, la capacité et la compatibilité des modules existants et nouveaux.	
<i>Dimension 3: e-Compétences : niveaux de compétences</i>	Niveau 1	
	Niveau 2	
	Niveau 3	Accomplit avec d'autres des actions dans le procédé d'intégration. Se conforme aux standards appropriés et aux procédures de commande de changement pour maintenir l'intégrité de fonctionnalité globale du système et la fiabilité.
	Niveau 4	
	Niveau 5	
<i>Dimension 4: Savoirs et Savoir-faire</i>	✓ M03: A la connaissance des questions juridiques et des normes	

B.3. Tests

<i>Dimension 2: e-Compétences: Titre + description générique</i>	Il a des connaissances spécialisées pour organiser des programmes complexes d'essai pour les modules de web marketing et les exigences d'ergonomie des clients. Ces essais s'assurent que toutes les normes internes, externes, nationales et internationales sont respectées et que l'exécution des composants nouveaux ou révisés est conforme aux attentes. En documentant et en rapportant les essais et les résultats il fournit des données importantes à toutes les personnes impliquées comme des concepteurs, des utilisateurs ou des mainteneurs et aux conditions de certification d'évidence.	
<i>Dimension 3: e-Compétences :</i>	Niveau 1	



Compétences : niveaux de compétences	Niveau 2	Organise des programmes d'essai et établit des scripts d'essai de stress aux vulnérabilités probables. Enregistre et fait des rapports en fournissant l'analyse des résultats.
	Niveau 3	Exploite des connaissances spécialisées pour diriger des programmes d'essai complexes. S'assure que les essais et les résultats sont documentés pour fournir des données aux propriétaires de processus suivants tels que des concepteurs, des utilisateurs ou des mainteneurs. Il est responsable de la conformité aux procédures de test, y compris un enregistrement d'audit documenté.
	Niveau 4	
	Niveau 5	
	Dimension 4: Savoirs et Savoir-faire	<ul style="list-style-type: none"> ✓ B11: Sait analyser (évaluer, évaluer, critiquer, examiner) ✓ B03: Est précis et soucieux des détails

B.4. Mise en place

Dimension 2: e-Compétences: Titre + description générique	Il construit des solutions et communique avec le client. Son domaine d'activité comprend la configuration (c.-à-d. l'installation, mise à niveau, mise hors service) de logiciels pour assurer l'interopérabilité des composants du système. Il suit des normes générales prédéfinies de pratique. Il établit ou déconstruit des éléments de marketing Web dans un environnement complexe. Il identifie les composants non performants et établit la cause première de l'échec dans la solution globale. L'utilisateur obtient une solution pleinement opérationnelle à partir de lui. Il complète la documentation en enregistrant toutes les informations pertinentes, y compris les données de configuration et de performance. Il soutient ses collègues moins expérimentés, et donne des conseils sur l'alignement des processus et des procédures de travail avec les mises à logicielles. Mais s'il y a lieu il engage également des ressources spécialisées.	
Dimension 3: e-Compétences : niveaux de compétences	Niveau 1	
	Niveau 2	Actes systématiquement pour établir ou déconstruire des éléments de marketing Web dans un environnement complexe. Identifie les composants non performants et établit la cause première de l'échec dans la solution globale. Fournit un appui aux collègues moins expérimentés.
	Niveau 3	Accomplit avec d'autres des activités de fourniture de solutions complètes, y compris les communications avec le client. Exploite des connaissances spécialisées pour influencer la construction de solution. Donne des conseils sur l'alignement des processus et des procédures de travail avec les mises à logicielles.
	Niveau 4	
	Niveau 5	
Dimension 4: Savoirs et Savoir-faire	<ul style="list-style-type: none"> ✓ T01: Connaît la Nétiquette, les env. virtuels interactifs, les règles des réseaux sociaux ✓ T02: Peut promouvoir et vendre des produits ou des services en ligne ✓ T03: Peut promouvoir et vendre des produits ou des services en ligne ✓ M04: A la connaissance de la vente 	

B.5. Edition de documents techniques

Dimension 2: e-Compétences: Titre + description générique	Il prend en entrée des auteurs techniques pour organiser la production de différents documents en fonction de l'exigence du projet ou de l'application. Il prépare la présentation en sélectionnant le modèle et les médias appropriés et en décrivant les différentes fonctions et caractéristiques. Le Webmarketer est également responsable du système de gestion de documents et la mise à jour et la validation de la documentation existante relative à la commercialisation Web.	
Dimension 3: e-Compétences : niveaux de compétences	Niveau 1	
	Niveau 2	Organise la production des documents prenant ses entrées à partir des auteurs techniques.
	Niveau 3	
	Niveau 4	



	Niveau 5	
<i>Dimension 4: Savoirs et Savoir-faire</i>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ B03: Est précis et soucieux des détails ✓ T05: Peut proposer des textes, clairs et concis, respectant orthographe et grammaire ✓ B10: Sait chercher, organiser et synthétiser 	

C. EXPLOITER

C.3. Réception du service

<i>Dimension 2: e-Compétences: Titre + description générique</i>	Le Webmarketer agit systématiquement d'analyser des données de performance et communique ces résultats à ses collègues seniors. Il gère les outils de surveillance et de gestion tels que des scripts et des procédures. Il met à jour la bibliothèque de documents opérationnels et note tous les événements opérationnels. Il assure la stabilité et la sécurité de l'infrastructure et des applications de marketing Web en remontant les potentielles de Niveau de service et en recommandant des actions pour l'amélioration du service.	
<i>Dimension 3: e-Compétences : niveaux de compétences</i>	Niveau 1	
	Niveau 2	Agit systématiquement d'analyser des données de performance et communique ces résultats à ses collègues seniors. Remonte les défaillances potentielles de Niveau de service et recommande des actions pour l'amélioration du service.
	Niveau 3	
	Niveau 4	
	Niveau 5	
<i>Dimension 4: Knowledge and</i>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ B03: Est précis et soucieux des détails ✓ B05: Est engagé à la stratégie de corporation et averti de la culture d'entreprise ✓ B11: Sait analyser (évaluer, évaluer, critiquer, examiner) 	

C.4. Solution des problèmes

<i>Dimension 2: e-Compétences: Titre + description générique</i>	Il a la connaissance spécialisée de la commercialisation et comprend l'infrastructure TIC et les processus de gestion des problèmes. Il peut identifier rapidement les défaillances et la cause première des incidents au sein de la campagne ou de la stratégie de marketing Web, les résoudre (c.-à-d. réparer, remplacer ou modifier) avec une coupure minimum et éviter leur récurrence en documentant ces problèmes pour une analyse ultérieure.	
<i>Dimension 3: e-Compétences : niveaux de compétences</i>	Niveau 1	
	Niveau 2	
	Niveau 3	Exploite la connaissance spécialisée de la commercialisation et la compréhension de l'infrastructure TIC et des processus de gestion des problèmes pour identifier les défaillances et les résoudre avec une coupure minimum. Prend des décisions judicieuses dans les environnements chargés d'émotion sur les mesures appropriées requises pour réduire au minimum l'impact commercial. Identifie rapidement le composant défaillant, sélectionne des solutions de rechange telles que la réparation, le remplacement ou la modification.
	Niveau 4	
	Niveau 5	
<i>Dimension 4: Savoirs et Savoir-faire</i>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ B03: Est précis et soucieux des détails ✓ B11: Sait analyser (évaluer, évaluer, critiquer, examiner) 	

D. PERMETTRE

D.4. Achats et marchés



<i>Dimension 2: e-Compétences: Titre + description générique</i>	Il assure une procédure de passation de marchés cohérente qui s'ajoute à l'impact du marché de l'organisation. Cela signifie qu'il est responsable des conditions de spécifications, de l'identification du fournisseur, de l'analyse de proposition, de la négociation de contrat, du choix de fournisseur et du placement de contrat. Il évalue l'exécution, coût, opportunité et qualité de différents fournisseurs, produits et services et alors il choisit le meilleur. [Note : achats d'espace, de liens, visibilité, etc.]	
<i>Dimension 3: e-Compétences : niveaux de compétences</i>	Niveau 1	
	Niveau 2	
	Niveau 3	Exploite des connaissances spécialisées pour déployer le processus d'achat, assurant des rapports commerciaux positifs avec des fournisseurs. Choisit les fournisseurs, les produits et les services en évaluant le rendement, le coût, l'opportunité et la qualité. Décide de placement de contrat et se conforme aux politiques organisationnelles.
	Niveau 4	
	Niveau 5	
<i>Dimension 4: Knowledge and</i>	✓ T03: Peut promouvoir et vendre des produits ou des services en ligne	

D.5. Développement commercial

<i>Dimension 2: e-Compétences: Titre + description générique</i>	Le Webmarketer est responsable de la capacité des organisations à fournir et de l'élaboration de propositions de vente en ligne pour répondre à des exigences de solution des clients. Il intègre ces solutions dans un environnement technique complexe et assure la faisabilité et la validité technique.	
<i>Dimension 3: e-Compétences : niveaux de compétences</i>	Niveau 1	
	Niveau 2	
	Niveau 3	Agit de façon créative pour développer une proposition incorporant une solution complexe. Adapte la solution dans un environnement technique complexe et assure aux besoins du client la faisabilité et la validité technique de l'offre du client.
	Niveau 4	
	Niveau 5	
<i>Dimension 4: Savoirs et Savoir-faire</i>	✓ T03: Peut promouvoir et vendre des produits ou des services en ligne	

D.6. Gestion des canaux

<i>Dimension 2: e-Compétences: Titre + description générique</i>	Le Webmarketer développe la stratégie pour contrôler les débouchés en ligne. Il assure des performances optimales commerciales des canaux de vente en ligne grâce à la fourniture d'une entreprise cohérente et une stratégie marketing. Définit les objectifs pour le volume, la couverture géographique et le secteur de l'industrie pour des engagements de vente en ligne et des programmes de structures d'incitation pour atteindre les résultats de ventes complémentaires.	
<i>Dimension 3: e-Compétences : niveaux de compétences</i>	Niveau 1	
	Niveau 2	
	Niveau 3	Agit de façon créative pour influencer l'établissement d'un réseau de ventes en ligne. Contrôle l'identification et l'évaluation des canaux de ventes en ligne potentiels et installe des procédures de soutien. Gère les canaux de ventes en ligne afin de maximiser la performance commerciale.



	Niveau 4	Exploite de larges compétences dans le marketing et les ventes pour créer la stratégie canaux de ventes en ligne de l'organisation. Établit les processus par lesquels les canaux de vente en ligne seront gérés afin de maximiser la performance commerciale.
	Niveau 5	
Dimension 4: Savoirs et Savoir-faire	<ul style="list-style-type: none"> ✓ T01: Connaît la Nétiquette, les env. virtuels interactifs, les règles des réseaux sociaux ✓ T02: A la connaissance des besoins de convivialité en ligne ✓ T03: Peut promouvoir et vendre des produits ou des services en ligne ✓ T05: Peut proposer des textes, clairs et concis, respectant orthographe et grammaire ✓ B01: Est créatif, imaginatif, artistique ✓ B02: Est moral et éthique ✓ B03: Est précis et soucieux des détails ✓ B04: S'adapte aux besoins du client ✓ B05: Est engagé à la stratégie de corporation et averti de la culture d'entreprise ✓ B08: Sait communiquer efficacement (aussi en langues étrangères) ✓ M01: A la connaissance des principes de gestion des projets ✓ M02: A la connaissance des questions et des pratiques de budgétisation/estimation ✓ M03: A la connaissance des questions juridiques et des normes ✓ M04: A la connaissance de la vente 	

D.7. Gestion des ventes

Dimension 2: e-Compétences: Titre + description générique	Conduit l'accomplissement des résultats de ventes par l'établissement d'une stratégie de ventes. Démontre la valeur ajoutée des produits et des services de l'entreprise aux clients nouveaux ou existants et prospects. Établit une procédure de soutien aux ventes fournissant une réponse efficace aux demandes de renseignements de vente, en conformité avec la stratégie et la politique d'entreprise. Travaille en étroite collaboration avec l'équipe de vente dans la définition et la réalisation de la stratégie de vente, y compris la compréhension des besoins du client, la prévision, l'évaluation de perspective, la tactique de négociation et la clôture de ventes.	
Dimension 3: e-Compétences : niveaux de compétences	Niveau 1	
	Niveau 2	
	Niveau 3	Contribue aux processus de ventes en présentant efficacement des produits ou des services aux clients.
	Niveau 4	Évalue et estime des stratégies appropriées de ventes pour fournir des résultats à l'entreprise. Décide et assigne des cibles de ventes annuelles et ajuste les incitations pour satisfaire aux conditions du marché.
	Niveau 5	
Dimension 4: Savoirs et Savoir-faire	<ul style="list-style-type: none"> ✓ T03: Peut promouvoir et vendre des produits ou des services en ligne 	

D.8. Gestion des contrats

Dimension 2: e-Compétences: Titre + description générique	La performance des canaux de marketing en ligne et de la communication régulière avec le fournisseur sont ses domaines de responsabilité. Il fournit et négocie un contrat en conformité avec les processus organisationnels et assure l'adhésion à celui-ci (par exemple les normes de qualité, délai de livraison). Il maintient également l'intégrité du budget et contrôle que le fournisseur se conforme aux normes juridiques et de la santé et la sécurité.	
Dimension 3: e-Compétences : niveaux de compétences	Niveau 1	
	Niveau 2	



	Niveau 3	Évalue l'exécution de contrat des fournisseurs en surveillant des indicateurs de performance. Assure la performance des chaînes complètes de marketing en ligne. Influence les conditions de renouvellement de contrat.
	Niveau 4	
	Niveau 5	
Dimension 4: Savoirs et Savoir-faire	✓ M03: A la connaissance des questions juridiques et des normes	

E. GERER

E.1. Prévision du développement

Dimension 2: e-Compétences: Titre + description générique	Il emploie les données du marché (par exemple les besoins du marché, l'acceptation des produits et services) et évalue la production et les capacités de vente des organisations pour faire des prévisions à court et à moyen terme. Il applique la métrique appropriée pour soutenir les différents départements (par exemple production, marketing, vente et distribution) dans le processus décisionnel.	
Dimension 3: e-Compétences : niveaux de compétences	Niveau 1	
	Niveau 2	
	Niveau 3	Exploite des qualifications à fournir des prévisions à court et à moyen terme en utilisant des données du marché et en évaluant les capacités de vente des organisations.
	Niveau 4	
	Niveau 5	
Dimension 4: Savoirs et Savoir-faire	✓ T03: Peut promouvoir et vendre des produits ou des services en ligne ✓ B10: Sait chercher, organiser et synthétiser ✓ M04: A la connaissance de la vente	

E.2. Gestion portefeuille de projets

Dimension 2: e-Compétences: Titre + description générique	Il comprend et applique les principes de la gestion de projet. Cela signifie qu'il définit les activités, les responsabilités, les étapes critiques, les ressources, les besoins en compétences, les interfaces et le budget. Il est en mesure d'appliquer des méthodologies, des outils et des processus. Il est capable de répondre aux besoins opérationnels identifiés par la mise en œuvre de nouveaux processus définis, internes ou externes. Il fait des choix, donne des instructions et assume la responsabilité d'une équipe (c.-à-d les relations au sein de l'équipe, les objectifs de l'équipe). Parfois, il prend la responsabilité globale pour un projet de marketing en ligne (les résultats, les finances, la gestion des ressources, la gestion du temps). Il crée et entretient également des documents pour faciliter le suivi de l'avancement du projet.	
Dimension 3: e-Compétences : niveaux de compétences	Niveau 1	
	Niveau 2	Comprend et applique les principes de la gestion des projets et applique des méthodologies, des outils et des processus pour gérer des projets simples.
	Niveau 3	Accomplit avec d'autres des activités en travaillant dans le périmètre du projet, fait des choix et donne des instructions ; gère et supervise les relations au sein de l'équipe; planifie et établit les objectifs de l'équipe et les sorties et documente les résultats.
	Niveau 4	Exploite de larges compétences en gestion de projet en travaillant au-delà des limites du projet ; gère des projets ou des programmes complexes, y compris l'interaction avec les autres; influence la stratégie du projet en proposant des solutions nouvelles ou de remplacement; prend la responsabilité globale des résultats du projet, y compris les finances et la gestion des ressources ; est habilité à réviser les règles et choisir des normes.
	Niveau 5	



<i>Dimension 4: Savoirs et Savoir-faire</i>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ M01: A la connaissance des principes de gestion des projets ✓ M02: A la connaissance des questions et des pratiques de budgétisation/estimation ✓ M05: Peut mener une équipe
---	--

E.3. Gestion des risques

<i>Dimension 2: e-Compétences: Titre + description générique</i>	Il met en œuvre la gestion des risques en matière de marketing en ligne, et l'application de la politique et de la procédure de gestion des risques définies par l'entreprise. Il comprend et applique les principes de la gestion des risques (c.-à-d. évalue le risque, documente le risque potentiel et les plans de confinement) et il est capable de rechercher des solutions pour atténuer les risques identifiés. Il évalue, gère et assure la validation des exceptions et fait l'audit des processus de marketing en ligne et de l'environnement.	
<i>Dimension 3: e-Compétences : niveaux de compétences</i>	Niveau 1	
	Niveau 2	Comprend et applique les principes de la gestion des risques et étudie des solutions pour atténuer des risques identifiés.
	Niveau 3	Décide des actions appropriées requises pour adapter la sécurité et traiter l'exposition au risque. Évalue, contrôle et assure la validation des exceptions ; fait l'audit des processus de marketing en ligne et de l'environnement.
	Niveau 4	
	Niveau 5	
<i>Dimension 4: Savoirs et Savoir-faire</i>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ B05: Est engagé à la stratégie de corporation et averti de la culture d'entreprise ✓ M01: A la connaissance des principes de gestion des projets 	

E.4. Gestion des relations

<i>Dimension 2: e-Compétences: Titre + description générique</i>	Il est responsable d'une relation d'affaires positive entre le client et le fournisseur interne ou externe en déployant et en se conformant aux processus organisationnels. Il maintient une communication régulière avec eux et il est au courant de leur environnement. Il s'assure que tous les besoins, soucis et également plaintes du client, de l'associé et du fournisseur sont compris et traités selon la politique de l'entreprise. Il accomplit avec d'autres des actions de gestion d'une base limitée de clients.	
<i>Dimension 3: e-Compétences : niveaux de compétences</i>	Niveau 1	
	Niveau 2	
	Niveau 3	Accomplit avec d'autres des actions de gestion d'une base limitée de clients.
	Niveau 4	
	Niveau 5	
<i>Dimension 4: Savoirs et Savoir-faire</i>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ T01: Connaît la Nétiquette, les env. virtuels interactifs, les règles des réseaux sociaux ✓ T02b: Connaît la gestion de l'e-réputation ✓ T03: Peut promouvoir et vendre des produits ou des services en ligne ✓ B02: Est moral et éthique ✓ B05: Est engagé à la stratégie de corporation et averti de la culture d'entreprise ✓ B06: Aptitude aux relations interpersonnelles ✓ B07: A des aptitudes de présentation/modération ✓ B09: Sait travailler en équipe 	

E.5. Amélioration du processus

<i>Dimension 2: e-Compétences: Titre + description générique</i>	Le Webmarketer recherche et évalue des processus et des solutions existants de vente en ligne afin de définir les innovations possibles. Il évalue, conçoit et met en oeuvre des processus ou des changements technologiques de manière systématique au profit mesurable pour l'entreprise. Il mesure l'efficacité des processus existants de vente en ligne et émet des recommandations basées sur des arguments motivés.	
<i>Dimension 3: e-Compétences :</i>	Niveau 1	



Compétences . niveaux de compétences	Niveau 2	
	Niveau 3	Exploite des connaissances spécialisées pour rechercher des processus et des solutions TIC existants afin de définir les innovations possibles. Émet des recommandations basées sur des arguments motivés.
	Niveau 4	
	Niveau 5	
<i>Dimension 4: Savoirs et Savoir- faire</i>	✓ B04: S'adapte aux besoins du client ✓ B05: Est engagé à la stratégie de corporation et averti de la culture d'entreprise ✓ B11: Sait analyser (évaluer, évaluer, critiquer, examiner)	



Mai 2012

***Ce projet a été financé avec l'appui de la Commission européenne.
Cette publication reflète seulement les points de vue des auteurs, et la Commission ne peut pas être jugée responsable pour aucun usage qui pourrait être fait de l'information contenue dans ce document.***

