



# Zoom sur le métier de Traffic Manager

## Niveau d'étude

De Bac +2 à Bac +5.  
Études : Marketing / Commerce /  
Informatique / Communication  
Parcours EJCAM : CCN-C

## Salaire

Entre 1 800€ et 2 100€ brut par mois  
pour un débutant.

## Portrait du traffic manager

La principale mission du « traffic manager » est, comme son nom l'indique, de gérer le trafic et l'audience publicitaire d'un site internet ou d'une application mobile. Ainsi il va concevoir, mettre en place et analyser le suivi des campagnes publicitaires. Ses objectifs sont de suivre et d'optimiser la diffusion des différents formats de communication sur Internet. Il doit également donner plus de visibilité à une entreprise ou promouvoir un produit ou un service. On le retrouve en agence de communication, en régie publicitaire ou en entreprise. De plus, il travaille en étroite collaboration avec le service commercial et les pôles techniques ainsi qu'avec le département marketing.



## L'Interview de **Mathias BARBA** Traffic manager chez **La Provence Médias** print . digital . tv . event

Mathias BARBA travaille depuis 2011 en tant que « traffic manager » chez La Provence Médias (régie publicitaire du groupe).

### Quel parcours professionnel avez-vous suivi ?

Après avoir obtenu mon BTS en Action Commerciale au Lycée Perrimond de Marseille, j'ai effectué une troisième année spécialisée dans les Métiers du Commerce et de la Distribution à l'École Pratique. Par la suite je suis devenu manager/télévendeur dans une boîte qui vendait de la technologie. Tout cela m'a permis de me construire un double profil alliant technique et commerce. Je me suis donc naturellement tourné vers le métier de « traffic manager » car je possédais des compétences pluridisciplinaires avec un grand intérêt pour le fonctionnement du web. A mes débuts, c'était un atout très recherché pour ce type de poste.

### Pouvez-vous nous retracer la journée type du traffic manager ?

Ma journée type comporte de multiples tâches qui se répartissent selon trois pôles. Premièrement du point de vue commercial, j'informe, avant la vente, le commercial sur ce qu'il est possible de proposer au client en termes de dispositif publicitaire selon ses besoins (notoriété, visibilité, désir de cibler un segment précis...). Pendant la vente, je vais renseigner le commercial sur les espaces disponibles. Après la vente, je vais m'assurer de la conformité des visuels, mettre en ligne la campagne, m'assurer que la diffusion se passe bien puis fournir un rapport de campagne détaillant la diffusion de sa publicité.

Deuxièmement, concernant le domaine marketing, je crée des tableaux de bord en mesurant l'audience du site (nombre de visites, pages vues, temps passé par visite...) ainsi que son inventaire publicitaire. J'aide également au montage des offres commerciales. Pour ce qui est de l'aspect technique, je vais, en lien avec les équipes de développeurs, implémenter l'ensemble des solutions techniques permettant la diffusion de publicités. Par la suite, j'exerce une veille sur le bon fonctionnement des solutions installées. Enfin, je mets en place de nouvelles solutions de monétisation comme, par exemple, de nouveaux formats publicitaires ainsi que la vente automatisée des invendus appelée « Programmatique », qui représente aujourd'hui entre 25 et 50 % du chiffre d'affaires.

### Quels sont les avantages et les inconvénients de cette profession ?

L'avantage majeur de mon métier c'est qu'il n'est pas du tout figé ! Le milieu de la publicité sur le web est en constante évolution et on voit chaque jour arriver de nouvelles solutions technologiques. Par conséquent, il n'y a pas de place pour la routine ou l'ennui dans ce type de poste.

Au niveau des inconvénients, ce sont ceux d'un métier d'interface. Effectivement, en étant à plusieurs étapes du processus et au milieu de plusieurs services, il est nécessaire de savoir gérer les délais, les retards ainsi que les demandes multiples. Et tout cela souvent dans l'urgence !

### Que conseilleriez-vous aux étudiant.e.s de l'EJCAM souhaitant s'orienter vers ce métier ?

“ Je conseillerais trois choses : 1) Si tu as une bonne fibre commerciale et technologique et que les métiers du web t'intéressent alors sache que cette profession représente la réunion de ces domaines. 2) Renseigne-toi sur ce qu'on appelle l'écosystème « AdTech » qui est le regroupement de tous les partenaires technologiques qui bossent dans la publicité. 3) Si tu veux un métier qui est en constant mouvement et que tu n'as pas peur du changement alors le poste de « traffic manager » est fait pour toi car la routine n'y a pas sa place. ”