

Acheteur d'espaces publicitaires

DESCRIPTION DU MÉTIER :

Un Acheteur d'espaces publicitaires est un professionnel qui est chargé de négocier et d'acheter des espaces publicitaires pour le compte d'annonceurs, tels que des entreprises ou des organisations. Leur rôle principal est de trouver les meilleurs espaces publicitaires pour leurs clients en termes de coût et de portée pour atteindre le public cible.

LES COMPETENCES REQUISES :

- Excellentes compétences en communication et en négociation
- Connaissance approfondie des médias et des formats publicitaires
- Capacité à travailler avec des chiffres et à analyser des données complexes
- Créativité pour proposer des solutions innovantes à des problèmes complexes
- Capacité à travailler de manière autonome et en équipe

FORMATION :

Un diplôme en marketing, en communication ou en commerce est préférable
Une expérience professionnelle préalable en marketing ou en publicité est un atout
La maîtrise de l'anglais est souvent requise pour travailler avec des fournisseurs internationaux

SALAIRE :

Le salaire varie selon l'employeur, l'expérience et les qualifications

En moyenne, un Acheteur d'espaces publicitaires gagne entre 25 000 € et 50 000 € brut par an