

ORBA – DESCRIPTION DE FONCTION

Fonction	: Planificateur commercial (m/f)	Activité	: Commercial
Place dans l'organisation	Chef direct : Le responsable de l'équipe dont relèvent les planificateurs commerciaux. Subordonnés : Aucun.		
Objectif de la fonction	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Réserver et encoder les spots publicitaires dans la grille de programmation en optimisant l'impact d'une campagne, le chiffre d'affaires de la chaîne et le taux d'occupation du planning de diffusion. 		
Domaines de responsabilités	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Organiser les réservations de spots publicitaires suivant la grille de programmation ▪ Planifier et encoder les campagnes publicitaires dans la grille de programmation. ▪ Faire le suivi administratif des demandes. 		
Interaction sociale	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Echanger des informations avec les agences média /responsables des budgets externes. Participer aux réunions d'information (info tarifaire, planning, programmation, avancement outils) et commerciales (info conditions négociées par annonceur, info sur les agences média, assister à des présentations marketing). Echanger des informations avec les collègues. Egalement dans une langue étrangère (oralement). 		
Exigences spécifiques	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Se servir d'un PC. ▪ Faire preuve de précision lors de la planification des spots. Faire preuve de rigueur dans le respect des procédures et des délais. 		

▪ Responsabilités

. Tâches principales

- Organiser les réservations de spots publicitaires afin de s'insérer au mieux dans la grille de programmation. Cela consiste entre autres à :
 - . réserver ou aider le client (agence média) à réserver de l'espace publicitaire dans les grilles de programmation.
- Planifier et encoder les campagnes publicitaires afin d'optimiser l'impact de la campagne. Cela consiste entre autres à :
 - . réceptionner les demandes des Account Managers (internes) ou d'agences (externes);
 - . vérifier que les informations soient complètes (nom du produit, période et durée de la campagne, budget, conditions commerciales à appliquer, ...);
 - . appliquer les conditions tarifaires négociées par les Account Managers conformément aux procédures en vigueur;
 - . encoder les détails de la campagne dans un logiciel informatique afin de réserver les espaces commerciaux dans les grilles de programmation;
 - . adapter et mettre à jour la planification des spots lors des changements inattendus dans la programmation.
- Faire le suivi administratif des demandes tout en respectant les procédures et les délais de mise à l'Antenne. Cela consiste entre autres à :
 - . confirmer l'envoi et la réception des bons de commande;
 - . adapter la planification des spots en cas de changements inattendus de la programmation (actualité).

Inconvénients:

- Position unilatérale et fatigue oculaire et dorsale lors des travaux à l'écran toute la journée.
- Tension provoquée par les modifications de dernière minute et par le respect de délais stricts.