

## Senior Brand Manager

Nr ref.: 1348

Lokalizacja: PROJEKT ZAKOŃCZONY

Klient: Międzynarodowa firma z branży dermokosmetycznej

Data publikacji: 2015-01-22

### Wyzwania:

- Opracowywanie strategii marketingowej na rynek polski zgodnie z kierunkami i polityką Grupy,
- Budowanie marki (rozpoznawalność, wizerunek, pozycjonowanie)
- Proponowanie i wdrażanie strategii pozyskiwania konsumentów
- Budowanie planu marketingowego opartego na praktykach i narzędziach adekwatnych dla produktów selektywnych dystrybuowanych w kanale aptecznym
- Zarządzanie całością budżetu marketingowego i kontrola jego realizacji
- Opracowywanie polityki promocyjnej dla konsumenta – koncept, założenia i dostosowana produkcja zestawów promocyjnych
- Analiza danych rynkowych (rynek, ewolucja, udziały) oraz działań konkurencji i jej pozycji na rynku
- Opracowywanie narzędzi wspierających pozyskiwanie nowych klientów w kanale aptecznym (b2b), budowanie programów lojalnościowych dla partnerów handlowych
- Planowanie i realizacja komunikacji marketingowej, współpraca z osobą odpowiedzialną za PR – (media społecznościowe), proponowanie aktywności zapewniających budowanie świadomości nt. preparatów w środowisku medycznym (kongresy dermatologów, wizyty medyczne)
- Zarządzanie działaniami z obszaru marketingu operacyjnego i trade marketingu: efektywność narzędzi wspierających sprzedaż, adaptacja linii produktowych do rynku polskiego, merchandising
- Współpraca z zewnętrznymi partnerami: agencje reklamowe i PR'owe, produkcja katalogów

### Profil Poszukiwanego Kandydata:

- Doświadczenie w pracy w marketingu na rynku dermokosmetycznym, kosmetycznym lub farmaceutycznym (OTC) - minimum 3 lata
- Samodzielne zarządzanie marką w ujęciu 360°
- Bardzo dobra znajomość metodologii marketingowej: analiza rynku, budowanie strategii, wdrożenie, rozumienie wskaźników biznesowych, narzędzia marketingowe

- Doświadczenie w zarządzaniu budżetem
- Mile widziane wiedza i doświadczenie z zakresu działań wspierających sprzedaż w kanale aptecznym (programy lojalnościowe) i świadomość marki w środowisku dermatologicznym (wizyty, konferencje)
- Bardzo dobre umiejętności komunikacji i prezentacji
- Kreatywność i otwartość w poszukiwaniu nowych, niestandardowych rozwiązań
- Dojrzałość biznesowa
- Elastyczność, połączenie umiejętności analizy i spojrzenia na całość
- Wykształcenie wyższe kierunkowe (ekonomia, zarządzanie)
- Biegła znajomość jęz. angielskiego (znajomość języka francuskiego będzie atutem)
- Bardzo dobra znajomość narzędzi Microsoft Office (Excel, Power Point, itp.)

**Atuty oferty:**

- Praca w międzynarodowej firmie z marką selektywną
- Bardzo dobra atmosfera pracy
- Realna możliwość rozwoju w kierunku stanowiska Marketing Manager
- Wpływ na powierzony obszar, proponowanie rozwiązań, samodzielność
- Bezpośrednie raportowanie do Dyrektora Zarządzającego

Osoby zainteresowane prosimy o przesyłanie aplikacji na adres: [cv@h2b.com.pl](mailto:cv@h2b.com.pl).

**Prosimy o wysłanie aplikacji CV z „Nr Ref. 1348” i dopisanie następującej klauzuli:**

"Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych zawartych w mojej ofercie pracy dla potrzeb niezbędnych do realizacji procesu rekrutacji zgodnie z ustawą z dnia 29 sierpnia 1997 r. o ochronie danych osobowych (Dz. U. z 2002 r. Nr 101, poz. 926, ze zm.)"

**Gwarantujemy całkowitą poufność.**

Jeżeli okaże się, że nie jest to wyzwanie zbieżne z Pana/Pani motywacją i kierunkiem rozwoju, prosimy o przekazanie zaproszenia do projektu osobom, które mogłyby być zainteresowane.