

Dyrektor Marketingu

Nr ref.: 1403

Lokalizacja: PROJEKT ZAKOŃCZONY

Klient: Lider usług B2B

Data publikacji: 2018-03-26

Wyzwanie:

Osoba na stanowisku Dyrektora Marketingu będzie liderem projektów dotyczących rozwoju oferty i biznesu.

Główne obszary zakresu odpowiedzialności:

- Budowanie i wdrażanie strategii marketingowej, wyznaczanie kierunków rozwoju biznesu
- Wdrażanie działań marketingowych dostosowanych do segmentów rynku Klientów
- Monitorowanie i analiza rynku, proponowanie rozwiązań i rekomendacji biznesowych
- Ciągłe rozwijanie oferty (New Product Development): dostosowanie oferty firmy do potrzeb Klientów i rynku
- Wdrażanie podejścia skoncentrowanego na Kliencie
- Realizację efektywnych kampanii marketingowych
- Rozwój funkcji działu marketingu, wdrażanie nowoczesnych narzędzi (digitalizacja procesów marketingowych)
- Aktywna współpraca z działem sprzedaży oraz zapewnienie synergii między działaniami marketingowymi i sprzedażowym
- Zarządzanie budżetem działu marketingu
- Zarządzanie działem marketingu: budowanie zespołu, delegowanie, zapewnienie odpowiednich kompetencji i ich rozwijanie,
- Raportowanie do CEO i uczestniczenie w podejmowaniu decyzji strategicznych dla firmy
- Współpraca i wymiana najlepszych praktyk z innymi regionami w Grupie

Oczekiwania wobec Kandydata::

- Kilkuletnie doświadczenie w pełnieniu senioralnej funkcji marketingowej (Dyrektor Marketingu, Senior Marketing Manager)
- Ważnym atutem będzie znajomość specyfiki pracy w obszarze marketingu B2B
- Bardzo dobra znajomość narzędzi marketingowych: analiza rynku, przekładanie insight'ów klienckich na rekomendacje dotyczące oferty, segmentacja Klientów
- Zarządzanie projektami dotyczącymi rozwoju nowych produktów i oferty dla Klientów
- Doświadczenie w digitalizacji procesów marketingowych
- Umiejętności analityczne, strategiczne i komunikacyjne
- Umiejętności przywódcze (leadership): dobór ludzi i kompetencji, motywowanie, rozwijanie innych, wyznaczanie celów, delegowanie, udzielanie informacji zwrotnej, egzekwowanie, wdrażanie standardów, umiejętność stawiania wyzwań, inspirowanie; budowanie zespołu, umiejętność zarządzania zróżnicowanym zespołem
- Przejmowanie inicjatywy, szersze spojrzenie, antycypowanie trendów rynkowych
- Zorientowanie na efektywność i innowacyjność (automatyzację) procesów marketingowych
- Doświadczenie w zarządzaniu zmianą
- Silna motywacja wewnętrzna, chęć podejmowania wyzwań
- Wykształcenie wyższe

- Bardzo dobra znajomość języka angielskiego

Atuty oferty:

- Autonomia, realizacja innowacyjnych projektów wpływających na rozwój biznesu
- Współpraca w ramach prowadzenia projektów międzydziałowych oraz na poziomie Grupy
- Rozwój kompetencji liderkich
- Bycie członkiem Zespołu Senior Management Team
- Uczestniczenie w procesie digitalizacji procesów marketingowych i sprzedażowych
- Wpływ na kształt strategii marketingowej i wytyczanie nowych kierunków biznesowych

Osoby zainteresowane prosimy o przesyłanie aplikacji na adres: **cv@h2b.com.pl**

Prosimy o wysłanie aplikacji CV z „Nr Ref. 1403” i dopisanie następującej klauzuli:

„Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych przez Human to Business na potrzeby niniejszego procesu rekrutacyjnego oraz przyszłych rekrutacji zgodnie z treścią art. 6 ust. 1 lit. a RODO (Ogólnego Rozporządzenia o Ochronie Danych z dnia 27 kwietnia 2016 roku).

Równocześnie oświadczam, że poinformowano mnie, iż: - Administratorem moich danych osobowych jest Human to Business z siedzibą w Warszawie (00-542), ul. Mokotowska 49 A lok.2” Jednocześnie informujemy, że:

- udzielnie zgody jest dobrowolne,
- w każdym momencie przysługuje Pani/Panu prawo do wycofania zgody,
- dane osobowe przechowywane są przez czas niezbędny dla realizacji procesu rekrutacyjnego, a w przypadku udzielenia zgody na udział w przyszłych rekrutacjach – do czasu wycofania zgody,
- przysługuje Pani/Panu żądanie dostępu do Pani/Pana danych osobowych, ich zmiany, usunięcia lub przenoszenia, a także prawo do ograniczenia przetwarzania danych osobowych oraz do wniesienia sprzeciwu wobec takiego przetwarzania W sprawie Pani/Pana danych osobowych można skontaktować się z nami wysyłając wiadomość mailową na adres: biuro@h2b.com.pl

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.