https://jobs.ua/job-kategoryniy-menedjer-3846543

Ваш надійний помічник

Категорійний менеджер, 28000 грн.

Київ, 2 квітня

Компанія: T&P Marketing Agency (https://jobs.ua/company/id/1584715) (Всі вакансії)

Рубрики: Реклама, маркетинг, PR

Побажання до співробітника

Освіта:	не має значення
Досвід роботи:	від двох років
Графік роботи:	повний робочий день

Опис вакансії

В Західну компанію, лідера з виробництва електроінструменту потрібен Категорійний менеджер.

Посадові обов'язки:

- Керівництво портфоліо місцевих продуктів і послуг у країні. Формування асортименту на підставі рекомендацій центрального офісу
- Підтримка портфоліо продуктів
- Формування цінового позиціонування для локального ринку
- Підготовка інформації для формування локального прайс - листа
- Керування запуском
- Оптимізація асортименту (стандарт, кампанії, просування) в країні
- Управління життєвим циклом каналу/ексклюзивних продуктів для клієнтів
- LOG Планування , запуск нових продуктів та рекламних акцій у співпраці з DM

- Відстеження наповнення локального складу
- Відстеження досягнення комерційних цілей (обсяг продажів , маржа тощо)
- Формування цілей по каналах збуту в країні.
- Адаптація маркетингових пакетів для навчання внутрішнього персоналу, відділу продажів і зовнішніх роздрібних партнерів (включаючи запуск нових продуктів),
- Управління промоактивностями для Асортименту BU PROMO (пакетні пропозиції або комплементарні промо з іншими бізнес юнітами)
- Консолідує та надає інформацію про користувачів і ринок центральному офісу

Посадові завдання:

- Просування та комунікація
- Планувати та проводити локальні кампанії та активації на відповідних офлайн- і онлайн-точках взаємодії з регіональними менеджерами відповідальних точок взаємодії
- Сприяти розвитку акцій у співпраці з відповідальним менеджером контактної точки
- Вичитка та локальна адаптація маркетингових матеріалів
- Підготовка даних для річного планування (MSP)

Вимоги до кандидата:

- Англійська мова на рівні не нижче B1
- Досвід роботи в маркетингу чи продажах (від 1 року).
- Впевнені навички ведення переговорів та комунікації.
- Володіння CRM-системами (SAP, B2B portal, BIPT – система звітності тощо).
- Стресостійкість та орієнтація на результат.

Буде перевагою:

- Досвід роботи в B2B або B2C продажах.
- Розуміння маркетингових інструментів та стратегій залучення клієнтів.

Переваги роботи в компанії :

Гнучкий графік – можливість самостійно планувати робочий день.
Медичне страхування – турбота про здоров'я співробітників.
Корпоративні заходи – тімбілдінги, святкові події та навчальні івенти.
Навчання та підтримка на кожному кроці – наставництво та допомога в адаптації, регулярні тренінги для покращення навичок.
Кар'єрний ріст – можливість професійного розвитку та підвищення в компанії.
Комфортні умови праці – сучасний офіс або можливість віддаленої роботи. Повністю офіційне працевлаштування.
Бонуси та премії – додаткові винагороди за досягнення високих результатів.

Контактна інформація

Контактна особа:	SergiiKostiuk
Адреса:	Тичини 1В