

Key Account and Trade Marketing Specialist Drug Channel

Jako **DMV Polska** jesteśmy Dystrybutorem Brandów różnych kategorii produktowych, również globalnych Marek. Jesteśmy częścią Grupy DMV, która ma 80 lat tradycji i działa na 4 rynkach europejskich. W Polsce Firma powstała w 2022 roku i tworzą ją Managerowie z wieloletnim doświadczeniem. W ciągu 3 lat podwoiliśmy swoją sprzedaż i aktualnie dynamicznie zwiększamy nasze portfolio Brandów.

Poszukujemy osoby na stanowisko:

Specjalisty ds. Kluczowych Klientów oraz Promocji w kanale drogowym .

Jako specjalista KA&TM dołączysz do naszego zespołu profesjonalnych i kompetentnych wysoko wykwalifikowanych osób. W swojej codziennej pracy będziesz bezpośrednio raportować do Key Account Managera kanału drogowego oraz blisko współpracować z Trade Marketing Managerem oraz innymi kluczowymi funkcjami. Zdobędziesz bogate doświadczenie w zarządzaniu kluczowymi klientami w kanale drogowym. Będziesz także zajmować się planowaniem oraz implementacją promocji w kanale. Poznasz i będziesz uczestniczyć w kluczowych procesach Firmy takich jak: proces planowania biznesu, budowanie kampanii promocyjnych i marketingowych, bezpośrednie rozmowy z właścicielami Marek, w tym globalnych, proces budżetowy, itd.

DMV Polska – to młoda, prężna firma, w której każdy znajdzie możliwość realizacji swoich celów zawodowych, a otwartość na siebie, stworzona bezpieczna i rodzinna atmosfera pracy sprawiają, że jesteśmy firmą, w której każdy może realizować swoje cele. Jesteśmy otwarci na Twoją inicjatywę i chęć realizacji razem z nami naszej misji – Łączymy Marki z Rynkiem.

Oferujemy także:

- stabilne zatrudnienie w oparciu o umowę o pracę (+ premia roczna)
- pracę w trybie hybrydowym (nasze biuro: ul. Towarowa 53 w Poznaniu)
- niezbędne narzędzia do wykonywania pracy (laptop, telefon komórkowy)
- dostęp do bogatego pakietu socjalnego, który oferujemy dla Ciebie i Twojej rodziny – m.in. prywatną opiekę medyczną Medcover, kartę Multisport, ubezpieczenie na życie i zdrowie.

Poszukujemy osoby posiadającej:

- Umiejętności negocjacyjne i prowadzenia rozmów handlowych
- Umiejętności sprzedażowe, planowania i analizy biznesowej
- Doświadczenie w zarządzaniu promocjami i kategoriami FMCG
- Znajomość branży w asortymencie produktów (będzie atutem)
- Znajomość języka angielskiego w mowie i piśmie
- Bardzo dobre zarządzanie czasem, samoorganizacja
- Bardzo dobre umiejętności analityczne i tworzenia rekomendacji
- Bardzo dobre umiejętności prezentacji
- IT: zaawansowana znajomość MS Office, Outlook/Exchange
- Umiejętność konstruktywnej i otwartej komunikacji oraz efektywnej pracy w zespole

Do kluczowych zadań Osoby będzie należała bezpośrednia odpowiedzialność za współpracę ze wskazanymi Klientami oraz szerokie wsparcie Przełożonego w procesie budowania i koordynacji planów Marketingowych i Trade Marketingowych z wybranymi Właścicielami Marek oraz przy Zarządzaniu największymi Klientami drogowymi w Polsce.

Podstawowe Obowiązki:

Zarządzanie Klientami

- Komunikacja z osobami kontaktowymi klientów
- Koordynacja procesów związanych z przydzielonymi klientami
- Monitorowanie wyników, dokumentowanie aktualnej sytuacji, komunikowanie partnerom/właścicielom marek
- Zarządzanie przypisanymi, bieżącymi projektami
- Wsparcie działu finansowego w kalkulacjach ofert/kontraktów z nowymi, istniejącymi klientami i partnerami
- Pozyskiwanie niezbędnych informacji od przydzielonych klientów (karty charakterystyki itp.)
- Koordynacja i "zakup" usług wewnętrznych od działów operacyjnych DMV
- Przestrzeganie terminów
- Koordynacja procesów związanych z przydzielonymi klientami
- Monitorowanie wyników, dokumentowanie aktualnej sytuacji, komunikowanie partnerom/właścicielom marek
- Planowane projektów: planowanie i udostępnianie zasobów

Trade Marketing wsparcie w procesach:

- Przygotowanie i realizacja Planu Promocyjnego dla powierzonych Klientów
- Kontroli zaawansowania realizacji Budżetu TM
- Weryfikacja faktur, opracowywanie kompletu dokumentów i ich archiwizacja
- Raportowanie zaawansowania Budżetu TM
- Udział w procesie weryfikacji potencjału produktów (kategoria, konkurencja, trendy)
- Wsparcie przy opracowaniu materiałów do Rocznych Planów (sprzedaż , promocje)
- Wsparcie w przygotowaniu bazy informacji marketingowych o produktach potrzebnych przy listowaniu produktów w systemach Klientów
- Pozycjonowanie cenowe (otoczenie konkurencyjne, segmenty cenowe)
- Wsparcie i koordynacja tworzenia i realizacji ogólnopolskich kampanii promocyjnych we współpracy z Właścicielem marki i Agencjami zewnętrznymi

Jeżeli jesteś osoba zainteresowaną, bardzo prosimy o przesłanie swojego CV na adres:
[**info@dmv-group.pl**](mailto:info@dmv-group.pl).

Administratorem Twoich danych osobowych udostępnionych w składanych dokumentach w ramach rekrutacji jest DMV Polska Sp. z o.o. sp. j. z siedzibą w Poznaniu, ul. Towarowa 53, 61-896 Poznań.