



### **Posizione**

Marketing & Communication Manager

### **Società**

Players a livello Mondiale nella produzione di Impianti Completi.

### **Sede**

Posizione ATTIVA - MODENA Area

### **Codice riferimento**

156/19 MCM

### **Ultimo aggiornamento**

Venerdì 8 Marzo 2019

La Società nostra Cliente è uno dei principali Players a livello Mondiale nella produzione di **Impianti Completi**. Opera su tutti i principali  **Mercati Internazionali rapportandosi a livello B2B**.

A supporto della struttura e la crescita continua della Società, ci è stato affidato la Ricerca e Selezione del

# ***MARKETING & COMMUNICATION MANAGER***

## **Mercati Internazionali B2B.**

*Fluency in English*

In stretta collaborazione con il Direttore Generale, con elevato spirito di iniziativa e creatività, il **Marketing & Communication Manager** contribuisce allo sviluppo dell'**Efficacia Commerciale** interfacciandosi con l'**Ufficio Tecnico** e con la **Forza Vendita** per la condivisione e definizione delle migliori soluzioni.

Contribuisce all'analisi e implementazione **Action Plan** per il raggiungimento degli obiettivi di fatturato e di **Brand**.

Sarà sua responsabilità gestire e curare tutti gli aspetti legati alle **attività Marketing e Comunicazione** in linea con le **strategie e politiche aziendali**.



Nello specifico, le sue attività comprendono:

### **\*\*Area Marketing, Prodotto e Mercato**

- Curare la redazione finale del **Piano di Marketing**, contribuendo alla definizione del **Marketing Mix** sulla base delle conoscenze di trend di mercato, analisi della concorrenza e costo.
- Curare la pianificazione e l'implementazione del **lancio e della promozione dei prodotti** attraverso la definizione degli strumenti e tools più idonei (fiere, documentazione, eventi, ecc.), operando in stretto contatto con la Forza Vendita.
- Collaborare con la **Direzione e Risorse Commerciali** allo **sviluppo di attività di Fact Finding**, definendo le principali aree di ricerca di mercato per determinare i fattori critici di successi e proposte di nuovi prodotti richiesti.
- Coordina l'**organizzazione di eventi mondo** rivolti ai **clienti B2B** e la partecipazione alle fiere di settore.
- Gestione Studi di Consulenza e Partners esterni, **Brand Management**.

### **\*\*Area Comunicazione**

- E' responsabile dell'ideazione e della valutazione di nuove proposte per la **comunicazione esterna** (articoli, rassegne stampa, contenuti digitali etc.) e per la **creazione del materiale promozionale**;
- Assicura il coordinamento e la coerenza dei **contenuti di comunicazione interna ed esterna** e presenta nuove proposte al Management;
- Gestisce i **rapporti con i fornitori** (organizzatori di eventi, agenzie di comunicazione etc.) per assicurare che gli obiettivi di progetto siano coerenti con i parametri di budget;
- Gestisce i contenuti del sito **Web e la Digital Strategy** aziendale;



## **\*\*Competenze ed esperienze**

- Pianificazione e Gestione **Budget Marketing**.
- Conoscenza di logiche e processi **Marketing & Comunicazione in ambito B2B**.
- Esperienza **Settore Impiantistico**.

**Il candidato che desideriamo incontrare** ha maturato una decennale esperienza nel ruolo, operando in un contesto dinamico e strutturato, **legato al mondo Automazione Industriale o "Impianti Chiavi in Mano"**.

Possiede **ottima cultura informatica** (conoscenza Microsoft Office, Web e Social Media, Sistemi di Content Management e di Business Intelligence, Programmi di Grafica e Video Editing) e altre applicazioni online per l'elaborazione e presentazione efficace di dati e indicatori oltre al Monitoraggio dell'andamento delle campagne di marketing rispetto agli obiettivi.

E' una persona orientata al Teamworking, con forte Leadership, capacità di analisi e sintesi.

**Il candidato ideale possiede formazione** a livello Laurea con specializzazione o Master in Marketing o Comunicazione, ottima conoscenza della lingua inglese e disponibilità a viaggiare.

**L'Azienda offre:** un ruolo chiave di responsabilità, un'importante opportunità professionale in un contesto industriale B2B in continua crescita. Inquadramento e retribuzione di sicuro interesse, in grado di soddisfare i migliori candidati.

**Sede di Lavoro:** Emilia.

## **INFORMAZIONI PER SEGNALARE LA SUA CANDIDATURA**

Si prega di creare o aggiornare il Suo Profilo K&P allegando CV aggiornato (possibilmente con



foto) e breve Lettera di Presentazione indicando il riferimento “**Rif. 156/18 MCM**”.

Il Profilo K&P è il documento che ci autorizza alla gestione dei dati oltre a permettere una conoscenza più completa della candidatura.

La selezione ha carattere di urgenza, le candidature maggiormente in linea con il profilo ideale saranno contattate entro 2 settimane.

Per eventuali ulteriori informazioni, siamo disponibili al Tel. 0522 512067. Per ricevere tutte le News K&P, diventa nostro Follower LinkedIn o metti "mi piace" alla nostra Pagina Facebook !

Si chiede di esplicitare l'autorizzazione al trattamento dei dati personali (D.Lgs196/03). K&P Consulting Srl, iscritta all'Albo delle Agenzie per il Lavoro , Prot. n° 39/0002041, invita i candidati amboessivi (L. 903/77) a leggere l'Infomativa sulla Privacy (art. 13 D.Lgs. 196/2003) sul sito [www.kpconsulting.it](http://www.kpconsulting.it)