

Oferowane stanowisko: Manager ds E-marketingu

Nasza propozycja pracy skierowana jest do osób chętnych aktywnie współtworzyć dział e-biznesu w firmie z 25-letnim doświadczeniem w oferowaniu usług dla sektora B2B. Zainteresowana osoba będzie miała możliwość tworzenia od podstaw wybranych rozwiązań w zakresie e-marketingu.

Jako że do tej pory aktywność naszej firmy on-line była niewielka, sytuacja stwarza możliwość rozwinięcia skrzydeł i wykazania się takimi cechami jak kreatywność i dobra organizacja, pozwalająca na sprawne egzekwowanie działań. Wysoko cenimy pomysłowość w zakresie wykorzystania potencjału firmy będącej liderem w Polsce w zakresie toreb z indywidualnym nadrukiem.

Kilka słów o firmie MM-flex

MM-flex to numer 1 w Polsce w branży toreb reklamowych z indywidualnym nadrukiem. Posiadamy 25-letnie doświadczenie działając w sektorze B2B. Jesteśmy średniej wielkości firmą zatrudniającą 25-30 osób. Od początku naszej działalności zrealizowaliśmy ponad 30 tysięcy zleceń.

W naszym segmencie tworzymy standardy obsługi klientów, a w pracy codziennej kierujemy się takimi wartościami jak uczciwość, rzetelność, systematyczność, dokładność oraz konsekwencja w ulepszaniu oferowanych rozwiązań. Przywiązujemy wyjątkową wagę do jakości naszych usług.

Czym będziesz się zajmować?

- Planowaniem, organizowaniem, wdrażaniem i monitorowaniem działań z zakresu e-marketingu, mających na celu wzrost obecności firmy i oferowanych przez nią usług w sieci, skierowanych do klientów na terenie Polski i Europy.
- Tworzeniem i/lub wdrażaniem nowatorskich rozwiązań typu on-line w obszarze kontaktów z klientami oraz obsługi indywidualnych usług B2B.
- Kierowaniem, aktualnie tworzoną, 2-3 osobowym zespołem realizującym poszczególne elementy ustalonego planu marketingowego.
- Współpracą z firmami zewnętrznymi, np. agencjami interaktywnymi, webdeveloperami, firmami IT.
- Badaniem efektywności user experience realizowanych projektów.
- Współpracą z pozostałymi działami firmy w ramach prowadzonych przez siebie projektów.

Czego od Ciebie wymagamy?

- Udokumentowanego doświadczenia w zakresie samodzielnego opracowywania i realizacji planów marketingowych (nie krótszego niż 2 lata).
- Udokumentowanego doświadczenia w zakresie kierowania zespołem (nie krócej niż 1 rok), wysoko rozwiniętych umiejętności interpersonalnych i komunikacyjnych.
- Znajomości zagadnień e-marketingu oraz nowych technologii pozwalającej na swobodne poruszanie się w tym obszarze.
- Umiejętności samodzielnego uczenia się, szukania informacji, tworzenia nieszablonowych rozwiązań niegenerujących znaczącego wzrostu kosztów.
- Dobrego rozumienia procesów sprzedażowych B2B.
- Umiejętności mierzenia efektywności podejmowanych działań.
- Umiejętności skutecznej współpracy zarówno z partnerami zewnętrznymi jak i wewnątrz organizacji.
- Wzorowej organizacji pracy, umiejętności analitycznego myślenia - porównywania wielu wariantów. Ponadto dokładności i dbałości o szczegóły.
- Umiejętności przedstawienia w prostej formie pisemnej/prezentacji – swoich pomysłów, koncepcji, projektów, sprawozdań itp.

Co możemy Ci zaoferować?

- Wsparcie ze strony managerów z 15-letnim doświadczeniem w obszarze marketingu tradycyjnego.
- Możliwość zaprojektowania i wdrożenia od podstaw własnych rozwiązań.
- Możliwość stworzenia od podstaw własnego zespołu.
- Umowa o pracę i stałą pensję, - szukamy osób zainteresowanych związaniem się z firmą na wiele lat.
- Dodatkowe, regularne wynagrodzenie w ramach przygotowywanych pisemnych opracowań.
- Łączny poziom wynagrodzenia na rękę w początkowym etapie 2500-3500zł. uzależniony od wyniku rekrutacji,
- Dalszy wzrost poziomu wynagrodzenia, powiązany z efektami realizowanych projektów.
- Godziny pracy 8:00-16:00 w wygodnych, przestronnych pomieszczeniach. Dobra lokalizacja siedziby firmy - łatwy dojazd samochodem, tramwajem, autobusem.
- Dla zainteresowanych możliwość ustalenia elastycznych form pracy - ruchome godziny pracy, częściowa praca w domu itp.

Zachęcamy do składania CV osoby niepełnosprawne.

Prosimy w dokumentach umieścić informacje o charakterze niepełnosprawności.

Jeżeli bardziej preferujesz pracę indywidualną od kierowania zespołem - aplikuj na stanowisko: **specjalista ds e-marketingu**.

Aplikację prosimy przesłać na adres rekrutacja@mmflex.pl z uwzględnieniem poniższych uwag:

- używać jednego i tego samego adresu e-mailowego zachowując ciągłość korespondencji przy kontaktach w przyszłości;
- w temacie e-maila wpisać: „MEM - nazwisko imię”
- CV (wraz ze zdjęciem) przesłać w formacie PDF i OpenOffice
- przesłanym załącznikiem nadać nazwę: „MEM - nazwisko imię- zawartość załącznika”

W nadsyłanych ofertach prosimy dołączyć klauzulę:

„Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych zawartych w mojej ofercie pracy dla potrzeb niezbędnych do realizacji procesu rekrutacji (zgodnie z Ustawą z dn. 29.08.97 o Ochronie danych Osobowych Dz. U. nr 133 poz. 883 z późn. zm.)”

Jak wygląda proces rekrutacyjny?

W firmie MM-flex przywiązujemy bardzo dużą wagę do procesu rekrutacji. Szukamy osób najbardziej odpowiadających naszej kulturze organizacyjnej po to, aby w przyszłości obie strony odczuwały satysfakcję ze wzajemnej współpracy. Jesteśmy dumni, że w zespole mamy osoby z którymi jesteśmy razem od 10-15 lat.

Aby jak najlepiej dopasować „obie połówki” nasz proces rekrutacji składa się z kilku etapów, zajmuje łącznie kilka godzin i jest rozciągnięty w czasie na około 2-3 tygodnie. Ma on formę „konkursu”. Do kolejnego etapu zapraszamy osoby, które we wcześniejszym etapie uzyskały najlepsze wyniki, spełniając jednocześnie nasze oczekiwania.

Proces rekrutacyjny w naszej firmie przebiega według opisanych poniżej etapów:

1. Przesłanie CV.

2. **Pytania on-line** - drogą mailową prześlemy formularz z pytaniami i poprosimy o przesłanie odpowiedzi tą samą drogą. Będą to pytania o charakterze ogólnym, które wraz z CV pozwolą nam wstępnie ocenić Twoją kandydaturę.

3. **Testy oraz rozmowa osobista** - zaprosimy Cię do siedziby firmy w celu rozwiązania testów kompetencyjnych oraz przeprowadzenia osobistej rozmowy. W czasie tej rozmowy będziemy chcieli dowiedzieć się więcej na temat Twojej dotychczasowej edukacji, kariery zawodowej, w jaki sposób postępowalabyś/postępowabyś w różnego rodzaju sytuacjach zawodowych. Część pytań otrzymasz jeszcze przed wizytą - po to, abyś mogła/mógł się przygotować. Spotkanie około 3-4 godzin, w połowie planowana jest 15 minutową przerwą podczas której możesz skorzystać z pomieszczenia socjalnego gdzie do dyspozycji będzie kawa, herbata. Istnieje możliwość, aby etap ten podzielić na dwa dni – podczas umawiania na spotkanie poinformuj jakie rozwiązanie preferujesz..

4. **Zadanie koncepcyjne** – na tym etapie drogą mailową prześlemy Ci od 1 do 3 krótkich zadań koncepcyjnych i poprosimy aby w ciągu kilku dni odesłać rozwiązanie. Zadania będą polegały na przykład na: zaproponowaniu rozwiązania z obszaru e-marketingu, określeniu jakimi kryteriami kierować się przy podejmowaniu decyzji, poprawieniu tekstu tak, aby stał się bardziej komunikatywny, itp.

5. **Decyzja** – ponownie zaprosimy Cię na spotkanie do siedziby firmy aby ocenić cały proces rekrutacyjny i na tej podstawie przedstawić ostateczną propozycję pracy w naszym zespole.

W niektórych sytuacjach, w przypadku wątpliwości, przed podjęciem ostatecznej decyzji możemy poprosić Cię o dodatkową rozmowę osobistą.

Jak będzie wyglądała Twoja praca?

1. Będziesz mieć możliwość współpracować i otrzymywać wsparcie ze strony osób z 15-letnim doświadczeniem w segmencie usług B2B, które wprowadzą Cię w nasze usługi, produkty, standardy obsługi itp.

2. W początkowym etapie pracy skoncentrujesz się na samodzielnej realizacji projektów związanych z dwoma obszarami - szeroką obecnością firmy w sieci oraz tworzeniem rozwiązań z zakresu komunikacji z klientami i obsługi indywidualnych zleceń on-line (np. z zakresu: katalogi, e-oferty, e-zamówienia e-uzgadniania itp.).

3. Będziesz samodzielnie przygotowywać opracowania (w formie pisemnej i/lub uproszczonej prezentacji) zawierające koncepcje i warianty rozwiązań oraz projektów, a także sprawozdania, raporty itp. Będą one następnie konsultowane i oceniane przez osoby zarządzające firmą i po akceptacji realizowane.

4. Wszelkie działania powinny być na bieżąco oceniane pod względem efektywności i user experience.

5. 50% czasu to praca indywidualna, koncepcyjna (uczenie się, szukanie informacji, tworzenie i porównywanie wariantów rozwiązań, spotkania z agencjami interaktywnymi, firmami z branży IT).

6. 50% czasu to praca zespołowa - praca w ramach tworzonego 2-3 osobowego zespołu oraz konsultacje i uzgodnienia z osobami zarządzającymi firmą.

7. Będziesz pracować w przestronnym pomieszczeniu przeznaczonym dla działu marketingu, z indywidualnie wydzielonym własnym obszarem. Takie rozwiązanie sprzyja bezpośrednim wymianom opinii z zespołem, a jednocześnie daje możliwość skupienia się na indywidualnej pracy.

8. Dodatkowo do dyspozycji posiadamy osobne pomieszczenie przeznaczone do organizowania większych spotkań, szkoleń itp.

Jak będzie wyglądała Twoja ścieżka rozwoju?

Jako firma średniej wielkości posiadamy płaską strukturę organizacyjną, co pozwala na bezpośrednie wzajemne relacje, szybką wymianę opinii i skuteczne podejmowanie decyzji. Rozbudowana i sformalizowana struktura charakterystyczna dla dużych korporacji to rozwiązania obce naszym wartościom.

Twój rozwój w naszej firmie może przebiegać w ramach dwóch ścieżek:

1. Na osobę, która może dobrze czuć się kierując **mniejszym** 2-3 osobowym zespołem ds. e-marketingu, czekają różnorodne projekty związane z działaniami marketingowymi na terenie Polski i Unii Europejskiej.

2. Dla osób, które mają predyspozycje do kierowania **większym** zespołem, obejmowania stanowiska osoby współzarządzającej całym nowo tworzoną działem e-biznesu składającym się z zespołu e-marketingu oraz zespołu obsługi klienta on-line.

