

Trade Marketing Leader

Introductie

Wij zijn opzoek naar een Trade Marketing Leader!

Over Selecta

Selecta biedt, als marktleider in Europa, koffieconcepten en fris, snack & fresh food oplossingen voor kantoor en onderweg. Samen met onze klanten maken wij het verschil in koffiebeleving. We inspireren met aansprekende concepten, zoals Starbucks on te go, Lavazza en Pelican Rouge. Een goede kop koffie voor ieder moment.

Over de functie

- De Trade Marketeer is verantwoordelijk voor de uitvoering van het communicatie- en marketingplan in zijn markt. Hij/zij ontwikkelt een lokaal activatie- en uitvoeringsplan (merk/concept) en past het materiaal aan in overeenstemming met de wereldwijde merkstrategie.
- Creëert digitale content voor digitale kanalen, e-mail marketing en Social media campagnes in nauwe samenwerking met Global Marketing en gedefinieerd door het Global content plan.
- Planning & Coördinatie / Organisatie van lokale evenementen / B2B beurzen in samenwerking met Key Account Management met lokale project management ondersteuning. Alle evenementen moeten vooraf worden afgetekend door Group Marketing en moeten de Selecta Best Practice Guidelines volgen
- Bied marketingondersteuning aan de lokale verkoop door vragen van klanten en merken te beantwoorden
- Ondersteuning van Group marketing door het communiceren van wereldwijde campagnes aan de lokale verkoopteams en het bijhouden van KPI's
- Vertaling van digitale en zakelijke informatie naar de lokale behoeften/taal
- Ervoor zorgen dat de Selecta-merk- en partnermerkrichtlijnen worden nageleefd in de lokale markt
- Verantwoordelijk voor het doorgeven van de gerealiseerde visuals, digitale middelen, richtlijnen aan de aanvragers/lokaal bureau en bereidt ze voor op druk.
- Beheer en update van de informatie volgens de richtlijnen van Global Marketing
- Zeer nauwe samenwerking en ondersteuning aan de lokale commerciële en sales teams.
- Bottom-up Marketing Plan volgens de strategische richting per Merk / Concept binnen het jaarlijkse planningsproces
- Het beheren van de webshop, de website updaten, support aan ons Proposal Centre en support van sales behoren ook tot je taken.

Over jou

Selecta is op zoek naar een sterke persoonlijkheid die gemakkelijk contacten legt op alle niveaus binnen een organisatie. Je hebt commercieel bloed door je aderen stromen. Je bent communicatief vaardig en nieuwsgierig om alle klanten te helpen met jouw kennis.

- Een afgeronde hbo opleiding
- Minimaal 2 jaar relevante werkervaring
- Kan werken met de gebruikelijke kantoorapplicaties
- Heeft kennis van Indesign en/of vergelijkbare applicaties
- Kennis en ervaring met gebruikte CMS systemen en social media
- Engelse taal in woord en geschrift

Selecta biedt

Een aantrekkelijk marktconform arbeidsvoorwaardenpakket, bestaande uit onder andere:

- Vast salaris (afhankelijk van je werkervaring);
- Een zelfstandige functie met veel verantwoordelijkheid;
- 8% vakantiegeld;
- 25 vakantiedagen;
- Mobiele telefoon;
- Reiskosten
- Een pensioenverzekering bij BeFrank.

Tevens hebben wij een inwerkprogramma waarbij je meeloopt met een ervaren collega en bieden we diverse opleidings- en ontwikkelingsmogelijkheden. Daarnaast staat een goed pakket aan secundaire arbeidsvoorwaarden tot je beschikking en natuurlijk de perfecte kop koffie!

Interesse en solliciteren?

Heb je interesse én voldoe je aan het profiel? Dan zien wij jouw sollicitatie, voorzien van een up-to-date CV + een gerichte motivatie, graag tegemoet. Voor vragen over deze vacature kun je contact opnemen met Kyra de Vries, HR Business Partner via +316-20413276 / kyra.devries@selecta.com.

