




**Company
Description**

Bolton food, empresa multinacional de gran consumo, para sus marcas de alimentación Isabel y Cuca (conservas de pescado), precisa incorporar en sus oficinas de Zamudio (Bizkaia) un Senior category Manager con gran conocimiento de trade marketing y category management

Information

 Deadline: 2020-12-11
 Category: Business
 Province: Bizkaia

 Country: Basque Country
 City: Zamudio

Company

ISABEL&CUCA

**Main functions, requisites & benefits****Main functions**

Realizar y presentar el diagnóstico de la categoría, identificando tendencias, riesgos y oportunidades, tanto para la compañía como para los clientes. Crear y poner al día la estrategia de desarrollo de la categoría, teniendo en cuenta la estrategia de las marcas. Participar en los planes de Marketing e innovación, incluyendo los inputs comerciales Definir las estrategias comerciales de surtido, lanzamientos, promoción y merchandising por canal / cliente, ocupándose de presentar recomendaciones de mejora en adecuación con la estrategia y objetivos de la compañía. Definir los objetivos relativos a la ejecución comercial en surtido, innovación, distribución, cuota de lineal, visibilidad y promoción. Participar en la construcción del presupuesto, en cuanto a la inversión en promoción, surtido, lanzamientos y visibilidad en el punto de venta. Gestionar los proyectos de desarrollo de categorías con las enseñanzas. Preparar los argumentos comerciales para presentar a los clientes. Definir la "tienda perfecta" para nuestras marcas en cada canal. Proporcionar apoyo, información y entrenamiento a la fuerza de ventas Supervisar la ejecución con las herramientas de monitorización de la ejecución en el punto de venta. Supervisar la ejecución de los planes comerciales, garantizando el cumplimiento de las políticas de surtido, promoción y visibilidad, y propone acciones de mejora y corrección. Evaluar los resultados de las actividades, sobre todo promocionales. Facilitar dentro de la organización la reunión y difusión de información pertinente sobre el mercado que sea de utilidad para la empresa. Supervisar los volúmenes de promoción y proporciona información útil para el proceso de planificación de la demanda. Desarrollar calendario promocional y de actividades en los puntos de venta. Coordinar la comunicación a la fuerza de ventas sobre cambios de producto, precios, packaging u otro tipo de actividades. Organizar y preparar los materiales necesarios para la ejecución de actividades promocionales y de visibilidad en el Punto de Venta. Gestionar de una forma eficiente y eficaz las agencias de promoción y publicidad externas en apoyo de los objetivos de Trade Marketing. Supervisar y la gestión administrativa de los gastos de su departamento. Ser responsable de alinear el departamento de Ventas, Marketing y el suyo propio para el cumplimiento de objetivos. Asegurar la correcta ejecución de las directrices de la empresa (política comercial y políticas) por parte de su equipo. Ser responsable del desarrollo de las habilidades funcionales y de comportamiento de su equipo. Ser responsable de evaluar el desempeño de las personas del equipo y de aplicar las medidas correctivas adecuadas.

Requisites

Formación: Administración y Dirección de empresas o economía. No se descarta Ingeniería si tiene la experiencia requerida. Conocimientos de trade marketing, category management. Experiencia en gestión de cuentas y negociación. Experiencia es de 5-10 en empresas de gran consumo de España. En las áreas de ventas/category management/ trade marketing. Conocimiento y utilización de estudios y datos Shopper.