

## Company Description

ERREKA Group, Enpresa kooperatiboa gara, 1961ean sortua. Hainbat sektoretan ibilbide enpresarial luzea egina dugu. Gure bilakaera berrikuntzaren eta negozioen garapenaren alde egin dugun apustuan oinarritu da, eta berari esker produktu eta zerbitzu eskaintza zabala eduki ahal izan dugu. Taldea gara. ERREKA markaren pean, eta ondo berezitutako lau unitate ditugu, gestiorako autonomia handiarekin eta nazioarteko merkatuetan gero eta presentzia handiagoa izateko gaitasunarekin. Kalitatearekin, ingurumenarekin eta pertsonen segurtasun eta osasunarekin hartutako konpromisoaren ondorioz, araudirik aurreratu eta zorrotzenez jarraituz lan egiten dugu. ERREKA Group, somos una empresa cooperativa, fundada en 1.961. Disponemos de una amplia trayectoria empresarial en varios sectores. Nuestra apuesta por la innovación y el desarrollo de negocios, ha sido la base de nuestra evolución, la cual nos ha permitido disponer de una amplia oferta de productos y servicios. Formando un grupo bajo la marca ERREKA, nos dividimos en tres unidades de negocio bien diferenciadas, con un alto nivel de autonomía en su gestión y capaces de tener una presencia creciente en los mercados internacionales. Nuestro compromiso con la calidad, el medio ambiente y la seguridad y salud de las personas nos ha llevado a trabajar de acuerdo a las normativas más avanzadas y exigentes.

## Information

 Deadline: 2021-09-30  
 Category: Business  
 Province: Gipuzkoa

 Country: Basque Country  
 City: Bergara

## Company

Erreka S.Coop



## Main functions, requisites & benefits

### Main functions

Sarbide Automatikoaren negozio-lerroetarako Marketin-Estrategia orokorren prestaketa eta gauzatzea, gidatzea eta koordinatzeaz arduratuko den pertsona baten bila ari gara. Bere funtzioen artean ondorengo hauek daude: Irudi, marka eta produktuaren posizionamenduari buruzko erabaki estrategikoetan parte hartzea. Edukiak kudeatzeko estrategia diseinatzea eta planifikatzea. Bezeroarekin harremanaren digitalizazioari buruzko Marketin-arlo guztiak koordinatzea. Produktu digitalen sorrera, bilakaera eta mantentze-lanak gidatzea. Produktuaren bizi-ziklo osoaz arduratzea, prozesu eta sail desberdinekin koordinatuta, diseinuaren fasetik zaharkitu arte. Estamos buscando una persona que lidere y coordine la elaboración y ejecución de estrategias de marketing generales para las diferentes líneas de negocio de la Unidad de Accesos Automáticos. Entre sus funciones están: Participar en las decisiones estratégicas en cuanto al posicionamiento de imagen, marca y producto. Diseñar y planificar la estrategia de gestión de contenidos. Coordinar todas las áreas de Marketing acerca de la digitalización de la relación con cliente. Liderar la creación, evolución y mantenimiento de productos digitales. Responsabilizarse del ciclo de vida completo de producto, coordinando con los diferentes procesos y departamentos, desde la fase de diseño hasta su obsolescencia.

### Requisites

PRESTAKUNTZA AKADEMIKOA: ADEko lizentziatura/gradua, Publizitatea edo Marketina eta Marketin Digitaleko eta ezagutza aurreratuetakoa masterra. HIZKUNTZAK: Euskara eta Ingelesa. PRESTAKUNTZA BEREZIA: Gutxienez 5 urteko esperientzia Product Manager gisa edota marketineko arduradun gisa produktua duten industria enpresetan. Eraikuntza-materialen sektorean alde aurretik izandako esperientzia baloratuko da, B2Bko salmenta-kanalen berezitasunak barne hartuta. Preskripzioaren sektorean alde aurretik izandako esperientzia baloratuko da. Banaketa-sektoreei, retailari eta abarri buruzko marketin-ezagutzak baloratuko dira. Esperientzia CRM bezeroentzako tresna nagusi gisa erabiltzen. Marketin digitalaren arloko ezagutza tekniko aurreratuak. FORMACIÓN ACADEMICA: Licenciatura/Grado en ADE, Publicidad o Marketing y Máster en Marketing Digital y conocimientos avanzados. IDIOMAS: Euskara e Inglés. FORMACIÓN ESPECÍFICA: Experiencia de al menos 5 años como Product Manager y/o responsable de marketing en empresas industriales con producto. Se valorará experiencia previa en el sector de los materiales de construcción, comprendiendo las particularidades de los distintos canales de venta en B2B. Se valorará experiencia previa en el sector de la prescripción. Se valorarán los conocimientos de marketing en sectores de distribución, retail, etc. Experiencia en el uso de CRM como herramienta central de cara a clientes. Conocimientos técnicos avanzados a nivel de marketing digital.