

Segment & Marcom Specialist

Win: l'expertise en solutions ICT

Win, pôle ICT de Nethys, est un intégrateur de services ICT pour les Entreprises, les PME, les Institutions, le secteur Médical et de l'Education.

Fort d'une quinzaine d'années d'expertise en solutions ICT, nous proposons des solutions complètes qui permettent aux entreprises de développer leur business de façon optimale en prenant en charge une partie ou la totalité de leurs besoins ICT avec un niveau de services optimal qui nous distingue sur le marché.

A travers notre nouveau partenariat, Nethys nous dote de capacités de développement et d'innovation considérables en nous apportant ses activités B2B sur les marchés national et international. Cette synergie nous permet de consolider et d'étoffer notre offre tout en maintenant un niveau optimal de qualité de nos services.

Dans ce contexte de pleine expansion, nous sommes actuellement à la recherche active d'un(e) Segment & Marcom Specialist qui renforcera notre équipe Marketing.

DEPARTEMENT : Marketing
REPORTING : Marketing Director

FONCTION:

Le Segment & Marcom Specialist est une fonction qui couvre différentes facettes : marketing (Promotion, Place, Pricing), product development, Segment et communication.

ACTIVITES ET TACHES PRINCIPALES

Au niveau du développement de produits / solutions :

- L'identification et la compréhension des besoins des marchés adressés par Win
- Le développement de nouveaux produits destinés à compléter la gamme de solutions de Win et leur positionnement au sein de l'ensemble du portefeuille de solutions
- La participation aux prévisions de vente, à la fixation d'objectifs, et au suivi relatif à la comparaison des résultats réels au plan budgétaire de la société
- Le développement de programmes spécifiques (Promotion Interne) de support des produits/solutions (générateurs d'offres, "sales kit",...) afin de stimuler la croissance des produits/solutions
- Etre capable de défendre un Business Case
- De soutenir le process de développement de la solution jusqu'au RFS, en collaboration avec le Solution Architect qui en assurera ensuite la gestion. Mise en place du module d'offre et du générateur de prix, qui sera transmis au solution architect lors du RFS
- Gestion des Solteam jusqu'au RFS, accompagnement du Solteam ensuite

Activités de marketing et communication:

- Participation à l'élaboration du plan marketing annuel
- Développement du branding de Win
- Créer et maintenir, en collaboration avec le responsable de la communication, les outils marketing relatifs aux produits et solutions (leaflet, présentation commerciale, minisite...)
- Créer et maintenir, en collaboration avec le responsable de la communication, les outils marketing relatifs à l'image corporate de Win (leaflet, présentation commerciale, site web...)
- Analyse du paysage concurrentiel en terme de positionnement et d'image
- Elaboration d'action marketing visant à atteindre nos objectifs de croissance (action telesales, identification DB cible, event,...)

Segment Management :

- L'identification et la compréhension des besoins des segments clés adressés par Win
- La création et la gestion d'une approche Marketing spécifique par Segment, sur base de la gamme de solutions
- Par Segment, la participation aux prévisions de vente, à la fixation d'objectifs, et au suivi relatif à la comparaison des résultats réels au plan budgétaire de la société
- Détermination des Clients cibles par segment, outils de suivi de prospection
- Le développement de programmes spécifiques (Promotion Interne) de support des Segments (générateurs d'offres, "sales kit",...») afin de stimuler la croissance des Segments
- Etre capable de défendre un Business Case auprès du top Management
- Formation et motivation des équipes de ventes, analyse de la concurrence, argumentaire commercial,...
- Visite Clientèle en support des Accounts Managers
- Responsabilité du budget des Segments dont il est responsable

CONNAISSANCES ET EXPERIENCES REQUISES :

- Ingénieur civil, Ingénieur commercial, licencié en Sciences économiques, Ingénieur industriel ou expérience professionnelle équivalente
- Très bonne connaissance active orale et écrite en français, néerlandais, anglais
- Une expérience de 1 à 5 ans dans une fonction marketing et/ou Segment management
- Idéalement, une expérience de 1 à 2 ans dans le monde des Télécommunications
- Excellentes capacités d'analyse et de fixation de priorités dans des situations complexes
- "Marketing Minded", compréhension et anticipation des besoins du marché
- Vous possédez de bonnes capacités de gestion de projets et d'organisation, y compris la gestion du temps
- Résistant au stress, vous avez une bonne capacité de communication.
- Parfaitement familiarisé à l'environnement Windows (Word, Excel, Powerpoint, Outlook,...).
- Bonnes capacités rédactionnelles.
- Bonne résistance au stress.
- Débrouillardise, pro activité.
- Sens de l'organisation, de la structure.
- Sens du contact commercial.



Votre partenaire TIC

NOUS OFFRONS:

- Une ambiance dynamique et motivante dans une entreprise en pleine expansion.
- Un package salarial attractif.

INTERESSES ?

N'hésitez pas à nous transmettre votre candidature que nous traiterons en toute confidentialité à l'adresse suivante :

jobs@staff.win.be

Win S.A.

A l'attention de Stéphanie Coupé

HR Director

Rue du Fort d'Andoy, 3

B-5100 Wierde

<http://www.win.be>