ЛОКАЦІЯ: Louvain-la-Neuve, Бельгія

Менеджер з європейського ринку – Сталевиробництво/ European Market Manager – Steel

Опис позиції:

Компанії Carmeuse вже 160 років, утім вона продовжує зростати - за останні 4 роки придбала майже 10 нових підприємств, і згодом буде придбано ще більше. Завдяки новим підприємствам з'являється можливість пропонувати нашим клієнтам додаткові продукти, послуги і рішення, а також збільшувати території, на який Carmeuse веде свою діяльність. Менеджер ринку сталевиробництва відіграє провідну роль у забезеченні цих можливостей зростання і є ключовим учасником нашої маркетингової команди.

Людині, яку ми запросимо до співраці, будуть надані ресурси, необхідні для створення позитивних змін для наших клієнтів у галузі сталевиробництва і щодо інших продуктів, які виробляє Carmeuse. Ви стане частиною міцної команди технічних фахівців, контент-мейкерів, аналітиків, менеджерів з продажів – професіоналів, які захоплюються пошуком варіантів для вирішення проблем клієнтів, запровадженням інновацій, розкриттям нових можливостей, розробкою креативних рекламних матеріалів і ефективних змістовних повідомлень – усе це допомагає вивести компанію Carmeuse на новий рівень. Тому позиція Менеджер з європейського ринку сталі необхідна для втілення ідей, які призведуть до майбутнього більшого успіху компанії.

Carmeuse має амбіційні плани щодо подальшого зростання, і ми шукаємо гуру маркетингу, який допоможе компанії досягнути визначених цілей. Якщо ви маєте бажання працювати у великій компанії, утім відчувати себе як у маленькій «родині», якщо ви хочете бачити, як ваші ідеї втілюються у життя, якщо для вас цікаво працювати разом з людьми з різних континентів, а також якщо ви прагнете використати свій досвід для привнесення у світ позитивних змін – тоді ця можливість саме для вас.

Обов'язки:

Менеджер з європейського ринку сталі має стратегічний погляд щодо глобального ринку сталевиробництва у Європі, визначає бачення і стратегічні плани розвитку компанії Carmeuse на ньому, координує і контролює реалізацію планів у зоні EMEA (Європа, Близький Схід і Африка)

- Супроводжує і надає підтримку для менеджерів по роботі з ключовими клієнтами, визначає чіткий імідж клієнта компанії.
- Розвиває і підтримує міцні довгострокові відносини з ключовими клієнтами, розуміє у деталях їх структуру управління і прийняття рішень, їх потреби (заявлені або незаявлені), процеси у їх компаніях, глибоко розуміє їх споживачів і ринки, на яких ключові клієнти ведуть свою діяльність.
- Являється наставником для менеджерів по роботі з ключовими клієнтами Carmeuse у сфері сталевиробництва, розвиває і навчає їх.
- Відслідковує і оцінює всю інформацію, яка стосується зазначеного ринку і ключових клієнтів (конкурентна діяльність, інновації у використанні в призначених сегментах, нові вимоги клієнтів або нові процеси, технічні зміни...). За необхідності отримує зворотний зв'язок для уточнення і впевненості, що нова інформація вже використовується для адаптації техніки продажів у компанії.
- Захоплюється технологіями сталевиробництва, має глибокі знаня щодо нових технологій – такий кандидат буде стимулювати зростання компанії, підтримувати вже існуючі проекти щодо продажів, а також досліджуватиме і відкриватиме нові можливості для бізнесу.
- Досліджує потенційні можливості щодо діджиталізації у виробництві вапняка і у сталевиробництві, а також досліджує потенціал використання вапняка для зниження викидів CO2 (декарбонізації) і просуває такі рішення.

- Визначає і реалізує плани розвитку щодо продуктів і сервісів компанії на ринку сталевиробництва

Ідеальний кандидат

Освіта: Ступінь «Магістра» з маркетингу, бізнесу, інженерії або близких до цього галузях. MBA буде перевагою

Досвід: Мінімум 7 років досвіду у плавленні сталі / бажано у духових електропечах, з яких 5 років на керівних позиціях у маркетингу, розвитку бізнесу та/або на виробничих позиціях

Необхідні знання:

- Професіний користувач MS Office
- Глибокі знання щодо використання вапняка у сталевиробництві, особливо у на підприємствах з плавлення, у дугових електропечах і вторинній металургії.
- Здатність розуміти технічні концепції
- Серйозний діловий підхід до роботи, здатність мислити стратегічно і переводити лани у конкретні дії.
- Здатність створювати, реалізовувати і адаптувати ефективні маркетингові плани
- Вміння визначати реальні цілі і встановлювати метрики для вимірювання ефективності роботи

Необхідні навички:

- Готовність діяти проактивно для глибокого розуміння ринку сталі і побудови взаємовигідних відносин з клієнтами.
- Виняткові комунікативні компетенції: письмова, усна мови, аудиювання і навички презентації. Уміння створювати договори РЕПО щодо сталевиробництва.
- Здатність ефективно доносити стратегії на всіх рівнях в організації
- Високі здібності щодо вирішення проблем і прийняття рішень
- Зосередженість на виконанні
- Можливість подорожувати приблизно 25% робочого часу – в основному країни Європи і деякі інші країни (Близький Схід, Америка)

Чому варто обрати роботу у Carmeuse?
Ми впевнені, що робоче місце має велике значення, і як сімейна компанія ми знаємо, як зробити наших співробітників щасливими!

- Ви матимете можливість запроваджувати власні проекти.
- Ви отримаєте необхідні інструменти для успішного виконання місії.
- Ви матимете можливість дітися досвідом з іншими практикантами
- Ви працюватимете у динамічному оточенні.
- У вас буде можливість працювати вдома та/або в офісі.

Про компанію: Carmeuse – це світовий лідер у виробництві вапна, висококальцієвого вапняку та доломітового каменю. Продукція Carmeuse необхідна для виробників енергії, екологічних послуг, будівництва та виробництва. Компанія веде бізнес у 22 країнах світу, має понад 90 виробничих потужностей, розташованих майже на кожному континенті, в компанії понад 4500 співробітників. Головною цінністю компанії є люди.

Сайт компанії: www.carmeuse.com

Якщо вас зацікавала дана позиція: надсилайте CV на адресу**: jobsforukraine@carmeuse.com**