



Вакансия действительна с 04.09.2019 по 04.10.2019

Бренд-менеджер
бренд-менеджер отдела маркетинга по электрооборудованию: насосы, газовые и электро водонагревательные котлы, вентиляционное оборудование и пр.

Маркетинг, реклама, PR / Брэнд-менеджмент

Предприятие: Акционерное общество "Келет"

Оплата труда: от 200 000 тенге

Полный рабочий день, постоянная работа, нормальные условия труда

Информация о вакансии

Регион	г. Алматы / г. Алматы
Место работы	ул Бокейханова 233
Должностные обязанности	Обязанности: На бренд - менеджера возлагаются следующие функции: Отвечает за создание бренда (при необходимости), его восприятие и сохранение философии при его продвижении, следуя утвержденным ценностям компании и продукта. Организует маркетинговые исследования в области структуры рынка конкурентов, рыночных цен на аналогичную продукцию, положение бренда КЕЛЕТ, выявляет преимущества и недостатки товарной линейки, и не реже квартала представляет отчет руководителю отдела по своей номенклатурной группе. Разрабатывает (с учетом исследований) маркетинговые стратегии по продвижению продукта и отвечает за планирование бюджета. Проводит маркетинговые мероприятия, согласно стратегии компании и обеспечивает их всеми необходимыми рекламными материалами. Принимает участие в планировании ценообразования и объемов закупа. Анализирует сбыт и эффективность маркетинговых кампаний
	Требования: Бренд – менеджер должен знать и уметь применять: - Методы ценообразования; - Основы маркетинга (концепцию маркетинга, основы управления маркетингом, способы и направления исследования рынка); - Рыночную экономику, основы ведения торговли; - Конъюнктуру рынка; - Ассортимент, характеристики, классификацию и назначение товаров; - Закономерности развития рынка и формирования спроса на товары; - Теорию менеджмента; - Техника эффективных продаж; - Основы рекламы, формы и методы ведения рекламных кампаний; - Основы и принципы PR-технологий; - Психологию и принципы продаж; - Особенности бренда, технологию производства, его конкурентные преимущества; - Порядок разработки бизнес-планов и коммерческих условий соглашений, договоров; - Методы обработки информации с применением современных технических средств коммуникации и связи, компьютера (получать, анализировать, применять данные, по продукту основываясь на результатах продаж, основы 1С – формирование отчетности); - Этику делового общения; - Правила установления деловых контактов; - Основы социологии и психологии;

Количество вакансий 1

Требования к соискателю

Стаж по специальности	2 года
Профессиональные навыки	анализ рынка; тестирование продуктов и концепций; маркетинг продаж; прямой маркетинг; системы удержания клиентов; управление продуктом; категорийный менеджмент; конкурентный анализ; маркетинговые концепции; маркетинговые стратегии; маркетинговые услуги; планирование кампаний по продажам; ярмарки, выставки, съезды и конференции;
Уровень образования	высшее
Личные качества	аналитическое мышление; понимание рабочих сред; системный подход; соблюдение законов, правил и руководств; умение читать и писать; использование профессиональных методов; выявление проблем; лояльность; надежность; напористость; ответственность; полезность; психологическая устойчивость; способность к сотрудничеству; способность нести ответственность; ясное и четкое произношение;

Информация о предприятии

Количество работников 240
Сведения о предприятии

Акционерное общество «КЕЛЕТ» - ровесник Республики Казахстан, работает с 1992 года и широко известно в промышленных кругах Казахстана, как надёжный, стабильный поставщик качественного оборудования для водоснабжения, вентиляции, отопления домов и производств. АО «КЕЛЕТ» поставляет широкую номенклатуру насосного, вентиляционного и отопительного оборудования, а также компрессоры, электродвигатели и многое другое промышленное и бытовое оборудование от лучших производителей России, Италии, Польши, Германии, Китая, имеет собственное производство по выпуску электрических отопительных котлов, насосов и много насосных станций.

Основой политики компании является соблюдение принципов честности и порядочности по отношению к потребителю, деловому партнеру, к своим сотрудникам.

Наша миссия: Достоинно служить интересам общества поставкой и производством высококачественного по доступным ценам оборудования для водоснабжения, вентиляции, отопления на рынок Казахстана и стран Таможенного союза, обеспечивая комфортную жизнь людей.

Контактное лицо Папп Александр Адальбертович
Регион предприятия г. Алматы / г. Алматы
Адрес предприятия Бокейханов көшесі 233