

VODJA RASTI IN MARKETINGA (M/Ž) GROWTH AND MARKETING LEAD

Prosperia - pionir na področju vodilnih poslovnih dogodkov zelenega prehoda - širi svojo ekipo in te vabi, da postaneš član naše dinamične skupnosti!

- Te navdušujejo inovativni marketinški prijemi, udarne marketinške kampanje, digitalni trendi, doseženi prodajno-marketinški KPI-ji ter analitično razmišljanje na področju zelenega prehoda in sodobnega voditeljstva?
- Poslanstvo **vodje rasti in marketinga** je povečati prepoznavnost Prosperie in naših naprednih dogodkov, ki podpirajo stranke z novimi znanji in veščinami pri zelenem prehodu, ter ohraniti obstoječe in doseči nove potencialne stranke.

ODGOVOREN BOŠ ZA:

- strateško zasnovano in operativno izvajanje aktivnosti za pridobivanja potencialnih strank (lead generation)
- skrb in sodelovanje pri rasti podjetja
- razvoj in implementacijo marketinške strategije
- zasnovano in pripravo kampanj z namenom povečanja prepoznavnosti dogodkov in števila udeležencev
- postavitev in sledenje KPI-jem, zasnovano in pripravo trženjsko-komunikacijskih besedil in materialov
- pridobivanje novih sponzorjev in partnerjev dogodkov ter skrb za obstoječe,
- analitiko in obdelavo podatkov
- promocijo blagovne znamke podjetja, kot tudi vseh novih ali že uveljavljenih dogodkov
- soustvarjanje in organizacijo večjih in manjših dogodkov (virtualni, hibridni in v živo)

IŠČEMO OSEBO, KI:

- je domača v digitalno-marketinškem okolju in jo zanima industrija organizacije dogodkov
- je kreativna in inovativna pri premagovanju izzivov
- ima izvrstne komunikacijske sposobnosti in občutek za ustvarjanje zgodb
- jo zanima rast (osebna in poslovna) ter je pripravljena izkoristiti okolje, ki ga ponujamo
- je ni strah prodaje in bi ji povečanje le te predstavljajo izziv
- ima odlične sposobnosti načrtovanja in organizacije
- je natančna in ima smisel za podrobnosti
- je zmožna delati hkrati na več projektih in pod časovnimi roki
- ima visoko stopnjo samoiniciativnosti in vztrajnosti
- zna upravljati finančne načrte in je poslovno usmerjena
- zna biti del ekipe in se dobro znajde tudi v samostojni vlogi
- ima »growth mindset«
- si zna olajšati delo z naprednimi tehnološkimi rešitvami (Chat GPT, Midjourney ...)

ZNANJE, IZKUŠNJE IN KOMPETENCE:

- že dosežen uspeh na področju pridobivanja potencialnih strank (lead generation) – tujina in Slovenija
- priprava marketinških strategij in hkrati učinkovitost v realizaciji zastavljenega
- izvajanje marketinških kampanj in priprava marketinških materialov
- izkušnje ali dober občutek za pridobivanje novih sponzorjev ali povečanje vrednosti obstoječih
- znanje iz področja digitalnega marketinga (Facebook, LinkedIn, Twitter, Google Analytics)
- tehnična podkovanost v okolju Microsoft Office (Power Point, Word, Outlook, Excel)
- izkušnje pri urejanju spletnih strani (WordPress, Woocommerce ...)
- izkušnje z orodji za e-mail marketing (npr. Mailchimp, ePrvak ...)
- analitične sposobnosti, izkušnje z obdelavo podatkov in pripravo analiz
- odlično znanje angleščine za poslovno rabo

KAKO BO VIDETI TVOJ VSAKDAN V PROSPERIJI:

- proaktivno ustvarjaš svoj delovni dan, ker prepoznaš aktivnosti in taktike za dosego želenih KPI-jev
- skrbiš za redno rast baze strank (lead generation)
- sodeluješ pri projektih dogodkov in pripravljаш marketinške materiale zanje
- so-ustvarjaš marketinške in prodajne KPI-je ter skrbiš za njihovo dosego
- tedensko brainstormaš z ekipo, s čimer pridobivaš še druge ideje in poglede okrog ključnih aktivnosti
- načrtuješ strateške zasnove aktivnosti, ki bodo pomagale podjetju pri rasti, najdeš nove partnerje in sponzorje dogodkov ter pripravljаш ponudbe zanje
- spremljaš analitiko spletne strani in družbenih omrežij
- upravljаш bazo podatkov in jo analiziraš z namenom priprave najučinkovitejših aktivnosti za dosego KPI-jev
- ustvarjaš trajen in dober odnos s strankami
- pripravljаш masovna (elektronska) sporočila za dogodke
- skrbiš za dosledno uporabo CGP-ja podjetja
- dokumentiraš procese marketinškega komuniciranja in pripravljаш poročila

IZOBRAZBA IN IZKUŠNJE:

Zahtevana visokošolska izobrazba vsaj 1. stopnje ustrezne smeri; odprti smo za raznovrstne profile izobrazbe (ekonomija, marketing, naravoslovje ...). Zaželeno so vsaj 3 leta delovnih izkušenj na področju marketinga, stikov z javnostjo, organizacije dogodkov ali podobnih področjih.

Če katera od zaželenih izkušenj ni izpolnjena, ste pa zavezani k rasti in ste se pripravljani hitro učiti, bomo veseli vaše prijave. Ne iščemo popolnih ljudi, želimo pa, da se v obojestransko zadovoljstvo čim boljše ujamemo.

KRAJ OPRAVLJANJA DELA:

Delo bo praviloma potekalo v Ljubljani, občasno na lokacijah dogodkov in po dogovoru z delno možnostjo dela od doma.

PRIJAVA IN POSTOPEK:

1. Do vključno 22. junija 2023 izpolnite vprašalnik, ki ga najdete na povezavi:

<https://forms.gle/Z8YuDVJ1p37eak5h9>

2. Prosimo, da nam hkrati pošljete svoj kreativen CV s poimenovanjem dokumenta

»vodja__marketinga_Ime_Priimek-prijava2023« na elektronski naslov **events@prosperia.si**.

Dobrodošle zgodnje prijave, da lažje zagotovimo odzivnost in hiter postopek. 23. junija bomo za razgovore in naloge stopili v stik s tistimi, ki so se uvrstili v ožji krog.

Nastop dela je zaradi jesenskih dogodkov predviden čim prej, najkasneje do 1. septembra.

NUDIMO:

Dinamično, sproščeno in ambiciozno delovno okolje, ki spodbuja pristope tudi izven znanega in udobnega ter hkrati ohranjanje ravnovesja med delom in sprostitvijo. Naše vrednote, ki jih živimo, so znanje, pogum, zaupanje in intuicija.

Želimo si dolgoročnega sodelovanja: z izbranim kandidatom bomo zato predvidoma sklenili pogodbo za določen čas z možnostjo in željo kasnejše sklenitve pogodbe za nedoločen čas.

Veselim se morebitne priložnosti za sodelovanje s tabo in te prijazno pozdravljamo.