

I. Over Hansgrohe

Met 34 maatschappijen en 21 verkoopkantoren over de hele wereld behoort de onderneming Hansgrohe tot de selecte groep Global Players van de sanitaire sector. De mengkranen- en douchespecialist stelde in het boekjaar 2017 zo'n 5000 medewerk(st)ers te werk en leverde kranen en douches in meer dan 140 landen.

In 2018 vierde Hansgrohe zijn 117de verjaardag. Grondvester Hans Grohe is in 1901 klein begonnen, met zijn metaaldrukkerij in het Zwarte Woud. Het hoofdkantoor van de onderneming bevindt zich nog steeds in Schiltach, Duitsland. In België telt de onderneming een 30-tal gemotiveerde medewerkers.

2 sterke merken:

AXOR

Met oog voor precisie ontwikkelt, construeert en produceert AXOR kraanwerk, douchekoppen en accessoires voor luxueuze badkamers en keukens. Dankzij zijn hoogstaande esthetiek en technologische knowhow creëert het merk volgens een avant-gardebenedering unieke stukken en collecties waarvan sommige beschouwd worden als klassiekers binnen het badkamerdesign. Alle stukken samen geven vorm aan de claim 'Form Follows Perfection'.

hansgrohe

hansgrohe het premiummerk voor douches, douchesystemen, badkamer- en keukenkranen en spoelbakken. Met zijn vele award-winnende producten geeft hansgrohe vorm aan het water dat stroomt in de keukens en badkamer. Dat zijn precies ook de plaatsen waar mensen hun waardevolle tijd het liefste doorbrengen en de mooiste momenten met water beleven. Met die momenten in gedachten ontwikkelt hansgrohe baanbrekende oplossingen die uitstekend design, duurzame kwaliteit en intelligente functies combineren, voor een maximaal gebruikscomfort en -plezier. Hansgrohe zet water om in een bijzondere ervaring. hansgrohe. Meet the beauty of water.

Hansgrohe Group

We manage the flow of water.

AXOR
Luxury



Form Follows Perfection.

hansgrohe
Premium



Meet the beauty of water.

II. Functie: Product & Trade Marketing Specialist

1. Missie

Door onze continue groei zijn wij op zoek naar een medewerker in het marketing departement voor de functie van Product & Trade Marketing Specialist.

Binnen het Hansgrohe team zal u de directe link zijn tussen onze marketing manager en de B2B klanten. Daarnaast zal u rechtstreeks communiceren met de key account vertegenwoordigers.

De prioriteit ligt op het ondersteunen van de klant met als doel de service van Hansgrohe te versterken.

Daarnaast zal u de productstrategie & productmix beheren voor beide merken.

2. Verantwoordelijkheden

Trade marketing (50%)

- Uw doel is om de afzet van hansgrohe & AXOR producten te optimaliseren bij onze B2B klanten.
- U implementeert een marketingbeleid bij B2B klanten.
- U stelt het jaarlijks nationaal en account activatie- & promoplan op voor de B2B klanten, presenteert deze aan de klanten en bent verantwoordelijk voor de opvolging en correcte implementatie.
- U werkt hiertoe nauw samen met de Communicatie Manager voor een ideale communicatie & activatie ter realisatie van geïntegreerde campagnes.
- U evalueert de gerealiseerde acties en stelt optimalisaties voor.
- U creëert een meerwaarde door de samenwerking tussen fabrikant en groothandel verder te ontwikkelen.
- U stelt de trade plannen op en maakt deze operationeel in overleg met de key accountmanagers en field sales managers.
- U ontwikkelt en zet verkoop bevorderende activiteiten op, bvb beurzen, sales presentaties,...

Product management (40%)

- U zet de product strategie uit voor beide merken.
- U bent de contactpersoon tussen Product Management op groepsniveau en de Belux organisatie.
- U ontwikkelt en voert de strategische en operationele productstrategieën op korte en lange termijn uit.
- U stelt productbusinessplannen en verkoopprognoses (sales forecast) op en vertaalt externe trends.
- U verzamelt informatie over productprestaties, ervaringen en percepties van klanten en de hieraan gekoppelde interactie.
- U bepaalt en realiseert de productpositionering, prijsstelling, plaats en promotie (4p's).
- U initieert en realiseert productvernieuwingen/-lanceringen (om in te spelen op veranderende behoeften in de markt).
- U bestuurt de gehele productketen, op zo'n manier dat klantenbestand, loyaliteit en winstgevendheid worden vergroot.
- U verzorgt rapportages en informeert zowel interne als externe stakeholders.
- U bent intern het aanspreekpunt voor product gerelateerde informatie.
- U optimaliseert de assortiment strategie (category management) van al onze producten.
- U voert benchmarks uit om steeds op de hoogte te zijn van opkomende nieuwe trends in de sector.

- U zorgt ervoor dat hansgrohe & AXOR 'top of mind' worden en een must als het gaat om sanitaire voorzieningen.

Database management (10%)

- U beheert en optimaliseert ons PIM-systeem (Product Information Management) en bent als dusdanig de bewaker van alle gerelateerde productinformatie zowel intern als naar externe partners/klanten.
- U bouwt de standaardisatie van data-uitwisseling met partners en leveranciers verder uit.

III. Profiel

OPLEIDING

Bachelor diploma in marketing of gelijkwaardig door ervaring

TALEN

- Uitstekende kennis van Nederlands en Frans. (gesproken en geschreven)
- Goede kennis van Engels

KENNIS / ERVARING

- U hebt een eerste relevante ervaring in marketing. Ervaring in product management en/of trade marketing is een meerwaarde.
- Ervaring in een marketing omgeving is vereist.
- U hebt een breed interesseveld en een sterke affiniteit met marketing in het algemeen.
- Breed interesseveld en sterke affiniteit met de sanitaire sector / design.

VAARDIGHEDEN / PERSOONLIJKHEID

ONDERNEMER

Marktopportunities kunnen herkennen, zowel voor nieuwe als bestaande zaken; wanneer de opportuniteit zich voordoet, ernaar handelen en risico's durven nemen.

ACTIEGERICHT

Is actiegericht en straalt van energie voor de dingen die hij/zij als een uitdaging ziet; niet bang om met een minimale planning te werken; grijpt kansen wanneer ze zich voordoen.

ANALYTISCH, CONCEPTUEEL DENKEN

Hij/zij identificeert patronen of verbanden tussen situaties en onderliggende problemen, identificeert problemen en pakt ze op een logische manier, stap voor stap, aan. Hij/zij beroept zich op rede, logica en pragmatisch denken; neemt gezonde beslissingen.

ZELFSTANDIG

- U moet zowel zelfstandig kunnen functioneren, alsook in teamverband samenwerken.
- Hands-on ingesteld.
- Flexibel ingesteld.
- Proactieve houding.
- U bent goed georganiseerd.

RELATIONEEL

- Uw commerciële inzicht is uitstekend en u vindt advies en ondersteuning geven belangrijk.
- Enthousiaste en oplossingsgerichte teamplayer.

KLANTGERICHT

U hebt een dienstverlenende en klantgerichte instelling.

STRESSBESTENDIG

- U bent stressbestendig en kunt omgaan met alle mogelijke vragen en situaties.
- Multitasking vereist.

COMMUNICATIEF

- U beschikt over uitstekende communicatieve vaardigheden, zowel schriftelijk als mondeling.
- U blijft bij de kern van de zaak en past uw communicatiestijl aan het publiek aan. U structureert argumenten goed en heeft een logische aanpak.