

SOCIETATEA NAȚIONALĂ a SĂRII S.A.

Sediul social: Calea Victoriei nr. 220, etaj 4, sector 1, Bucuresti, CP 010099;
Contact: Splaiul Unirii nr. 76, Corp A, etaj 4 și etaj 5, Sector 4 Bucuresti, CP 040037



J40/4607/05.05.2010, CUI: RO 1590430, IBAN RO44BRDE445SV65087244450 BRD Dorobanti
ROMANIA, Tel: (+4021) 317.89.81/317.89.88; Fax: (+4021)317.89.90/312.95.69,
[http:// www.salrom.ro](http://www.salrom.ro) e-mail: sns@salrom.ro

ANUNȚ RECRUTARE

„Societatea Națională a Sării S.A.- Salrom, singurul producător de sare din România, ce desfășoară activități la sediul central din București și în șapte sucursale în țară: Exploatarea Minieră Râmnicu Vâlcea și salinele Slănic, Ocna Dej, Ocna Mureș, Târgu Ocna, Praid și Cacica, organizează concurs pentru ocuparea postului de:

Denumire Post: SPECIALIST MARKETING

Structura organizatorică în cadrul căreia se află postul vacant: Comp.Marketing / Direcția Dezvoltare / Sediul central al S.N.S.-S.A. din Splaiul Unirii nr.76, Corp A, etaj 4 și 5, sector 4, București.

Durata: nedeterminată.

Cerințele Postului:

- Nivelul studiilor: superioare, preferabil în domeniul marketingului;
- Cunoștințele de specialitate necesare: promovare produse;
- Cunoștințe avansate de MS Office (Excel, Power Point, Word, Adobe);
- Limba engleză cel puțin nivel mediu.

Competențe generale: integritate, orientare către client (intern sau extern), capacitatea de a lucra independent, abilități organizatorice, capacitate de analiză și sinteză a informațiilor, orientare către rezultate, orientare către îmbunătățire continuă, abilități de prezentare, comunicare, diplomație, proactivitate, căutarea informațiilor.

Competențe organizaționale: muncă de echipa, crearea de soluții de business, înțelegerea specificului de activitate al companiei și mediului în care operează aceasta, cunoașterea procedurilor și politicilor interne aplicabile rolului.

Responsabilitățile principale ale postului:

- Analiza modului în care brandurile companiei (brand de companie, branduri de produs/serviciu) sunt poziționate în piață. Menținerea contactului cu distribuitorii și clienții pentru colectarea opiniilor și perspectivelor acestora cu privire la imaginea brandului și modul în care acesta este poziționat;
- Dezvoltarea unei strategii de brand prin regândirea logo-ului/numelui/graficii, mesajelor cheie care se doresc a fi transmise, medii de promovare, acțiuni de promovare astfel încât să fie atins targetul de consumatori asumat prin strategia companiei;
- Elaborarea manualului de brand și implementarea manualului aprobat;
- Definirea unui plan integrat de promovare a brandului Salrom și brandurilor secundare astfel încât să fie atins targetul de consumatori asumat;
- Planificarea și execuția tuturor acțiunilor de comunicare și media, pe toate tipurile de canale incluzând online și media. Selectarea furnizorilor agreeți și urmărirea realizării materialelor/derularea acțiunilor stabilite;

- Stabilirea planului de evenimente realizate de companie ca parte a planului de promovare și implementarea acestuia după obținerea aprobărilor necesare. Promovarea evenimentelor pe canale clasice (presă, radio, TV) și moderne de comunicare (website, facebook etc);
- Identificarea trendurilor de consum pe tipuri de produse (inclusiv turistice), regândirea sortimentăției astfel încât nomenclatorul de produse să fie adaptat acestor trenduri și să fie acoperite toate categoriile semnificative de produs, lansarea noii game după obținerea aprobărilor necesare;
- Organizarea activității de promovare rapidă a produselor noi din nomenclatorul societății, conform studiilor de piață elaborate de instituții de specialitate cu care colaborează în acest sens sau sunt realizate intern;
- Diferențierea clară a produselor la nivel de sortiment și ambalaj, atât față de competiție cât și între propriile produse comercializate de sucursale;
- Colaborează cu alte compartimente și direcții ale societății în vederea elaborării programului anual de participare la târguri, expoziții și de organizare evenimente și asigurarea participării cu personal propriu la acestea. Colaborarea cu furnizorii externi în vederea amenajării standului și pregătirii materialelor necesare;
- Colectează și prelucrează într-o formă adecvată informațiile privind mărimea (cantitativ și valoric) segmentelor de piață cărora le sunt destinate produsele și serviciile societății, calculează cota de piață a societății pe categorii de produse și furnizează periodic aceste informații echipei de management. Intervalul dintre doua raportări nu poate să depășească 6 luni;
- Conduce studii privind cererea de sare: definirea unității de consum (cine consumă/utilizează produsul), de cumpărare (cine cumpără produsul) și de decizie (cine decide în privința mărcii);
- Definește segmentele de piață și elaborează prognoze fundamentate privind creșterea sau scăderea volumului segmentelor de piață cărora li se adresează produsele societății;
- Elaborează sau fundamentează necesitatea comandării unor studii privind volumul producției, vânzărilor, importurilor și exporturilor și realizează propuneri pornind de la datele rezultate;
- Elaborează rapoarte periodice privind prețurile pe produs / categorii de produse, respective serviciile practicate de societate comparativ cu competiția pentru piața internă și piețele externe;
- Participă la elaborarea propunerilor de modificare a prețurilor standard incluse în Catalogul de produse și prețuri, întreprinde acțiuni de promovare a produselor și serviciilor;
- Realizează analize SWOT pe activități specifice de marketing;
- Definește criteriile privind realizarea studiilor privind satisfacția consumatorilor vis-a-vis de produsele companiei și percepția acestora cu privire la brand și obține aprobarea societății pentru realizarea acestora;
- Elaborează caietele de sarcini destinate contractării de servicii media, sondare și cercetare de piață, servicii și produse de promovare. Coordonează procesul de selecție al furnizorului pentru acest tip de serviciu și derularea studiilor conform aprobărilor obținute;
- Realizează analize privind evoluția vânzărilor Salrom în raport cu obiectivele stabilite și evoluția pieței și propune acțiuni specifice.

Documente necesare înscrierii la concurs: CV și scrisoare de intenție.

Concursul se va desfășura la sediul Societății Naționale a Sării –S.A. din București, Splaiul Unirii nr.76, Corp A, etaj 5, sector 4.

Candidaturile se pot depune și la Direcția Resurse Umane / Sediul Central din Splaiul Unirii nr.76, corp A, etaj 5, sector 4 sau prin email la adresa recrutari@salrom.ro, până la data de 15.07.2022, ora 24,00.

Informații suplimentare se pot obține la numărul de telefon 021.317.89.81, interior 9163.

Vor participa la concurs candidații care îndeplinesc condițiile stabilite în anunț și care vor fi selectați de către comisia de concurs. Data și locul desfășurării concursului vor fi comunicate doar candidaților selectați care îndeplinesc condițiile din anunțul de recrutare.

Înainte de a aplica la postul scos la concurs, vă rugăm să citiți „Nota de informare către candidați” cu privire la prelucrarea datelor cu caracter personal, ce poate fi accesată prin următorul link <http://www.salrom.ro/recrutari-sns-sediu-gdpr.php>. Transmiterea CV-ului reprezintă acordul dvs. cu privire la prelucrarea datelor cu caracter personal.