

KANTAR

Kantar Polska S.A.

Nasza strategia koncentruje się na byciu liderem branży badawczej dostarczającym analizy oparte na danych, pomagającym markom i firmom zrozumieć zachowania konsumentów, trendy rynkowe i skuteczność ich działań marketingowych. Łączymy doświadczenie, globalny zasięg, narzędzia z zakresu zaawansowanych analiz i AI z wiedzą ekspercką, aby dostarczać praktyczne wnioski i wskazówki do działania.

Kluczowe elementy naszej strategii:

- 1. Integracja technologii i sztucznej inteligencji (AI)*
- 2. Podejmowanie decyzji w oparciu o dane*
- 3. Rozwiązania skoncentrowane na kliencie*
- 4. Globalny zasięg i lokalna wiedza*
- 5. Zrównoważony rozwój i inkluzywność*
- 6. Wzrost poprzez partnerstwa i przejęcia*

Szukamy kandydatów na stanowisko:

Account Director

Miejsce pracy: **Warszawa, plac Konesera**

Co musisz wiedzieć o tej pracy?

Szukamy dynamicznej i doświadczonej osoby na stanowisko Account Director, która dołączy do Kantar Polska. Będziesz odpowiedzialny/odpowiedzialna za rozwój biznesu poprzez zarządzanie i rozwijanie kluczowych Klientów i budowanie długoterminowych relacji biznesowych w jednym z wybranych obszarów naszej specjalizacji – Brand, Creative lub Innovation. Będziesz współpracować w ramach struktury Kantar Polska, aby zapewnić realizację projektów i dostarczyć wyjątkową obsługę klienta.

Czym będziesz się zajmować:

- Budowanie relacji z Klientami: Stań się zaufanym doradcą, zarządzaj relacjami i odkrywaj nowe możliwości biznesowe. Twoja inicjatywa i aktywne podejście będą kluczowe!
- Definiowanie celów projektów: Współpracuj z Klientami, aby zrozumieć ich potrzeby i proponować najlepsze rozwiązania metodologiczne, korzystając z oferty Kantara i

SERWIS POŚREDNICTWA PRACY PTBRIO

innych źródeł.

- Analiza i interpretacja danych: Twórz porywające prezentacje, opracowuj wnioski i rekomendacje biznesowe, korzystając z różnorodnych źródeł danych.
- Współkształtowanie strategii: Angażuj się w strategiczne elementy portfolio Kantara i współpracuj z innymi domenami, aby osiągnąć wspólne cele.
- Dzielenie się wiedzą: Bądź mentorem dla innych członków zespołu, dziel się swoją wiedzą i doświadczeniem.
- Budowanie wizerunku Kantara: Reprezentuj nas na wydarzeniach branżowych, dyskusjach i forach, budując pozytywny wizerunek firmy.
- Rozwój osobisty: Nieustannie pogłębiaj swoją wiedzę i rozwijaj umiejętności.

Co jest potrzebne, aby odnieść sukces?

- Umiejętność budowania relacji z klientami: Komercyjne nastawienie, efektywna komunikacja i umiejętności negocjacji.
- Kompleksowe zarządzanie projektami: Zarządzanie aktywnością komercyjną i relacjami z klientami.
- Wiedza ekspercka: Znajomość oferty oraz wiedza merytoryczna z zakresu badań rynkowych w obszarze marki.
- Umiejętność budowania relacji w firmie: Rozumienie strategii, kultury organizacyjnej, procesów i oferty Kantara.

O czym jest ta rola:

- Budowanie relacji: Skupiamy się na tworzeniu długotrwałych, zaufanych relacji z Klientami, które wykraczają poza standardowe "insighty" i angażują kluczowych stakeholderów.
- Strategiczne myślenie: Twoja rola polega na definiowaniu celów badań w oparciu o strategię biznesową Klienta i proponowaniu optymalnych rozwiązań.
- Analiza i prezentacja: Będziesz analizować dane, opracowywać wnioski i rekomendacje oraz tworzyć porywające prezentacje.
- Mentoring i rozwój: Dzielisz się wiedzą z zespołem, uczestniczysz w wydarzeniach branżowych i dbasz o własny rozwój.

O czym ta rola nie jest:

- Rutynowe zadania: To nie jest rola dla osób szukających rutynowych, powtarzalnych zadań. Każdy dzień przynosi nowe wyzwania i możliwości.
- Praca w izolacji: Nie będziesz pracować samodzielnie, ale w dynamicznym zespole, gdzie współpraca i komunikacja są kluczowe.
- Brak wpływu: Twoje decyzje i działania mają realny wpływ na strategię i sukces naszych Klientów oraz Kantara.

SERWIS POŚREDNICTWA PRACY PTBRIO

Jesteś gotowy/gotowa na podjęcie kolejnego kroku w karierze? Czekamy na Ciebie!

Dołącz do naszego zespołu i ciesz się wyjątkowymi benefitami:

- Dodatkowe dni wolne, abyś mógł/mogła naładować baterie, udzielać się społecznie bądź załatwić ważne dla siebie sprawy.
- Pakiet medyczny Luxmed Premium, który zapewni Ci kompleksową opiekę zdrowotną i indywidualną opiekę konsultanta.
- Kartę Multisport, dzięki której zadbasz o swoją kondycję fizyczną.
- Employee Assistance Program – dostęp do psychologów i coachów, którzy pomogą Ci w trudnych chwilach.
- Skrócone godziny pracy w piątki w lipcu i sierpniu, abyś mógł/mogła cieszyć się latem.
- Dostęp do platform self-learningowych, które umożliwią Ci rozwój osobisty i zawodowy.
- Copilota, abyś był/była odciążona z najbardziej żmudnych zadań.
- ... i wiele innych atrakcyjnych benefitów!

Preferowane kwalifikacje:

- Minimum 4 letnie doświadczenie w badaniach rynku lub doradztwie.
- Biegła znajomość j.angielskiego w mowie i piśmie
- Znajomość rozwiązań AI będzie plusem.
- Znajomość automatycznych systemów raportowania i zarządzania danymi będzie plusem

wyślij swojej cv w pdf na adres: Aleksandra.Prochazka@kantar.com