

Formularz umieszczenia ogłoszenia o pracę na www.ptbrio.pl

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:

Senior New Business Developer

Miejsce pracy: **Warszawa, plac Konesera**

Co musisz wiedzieć o tej pracy?

Szukamy osoby proaktywnej i doświadczonej w roli sprzedażowej na stanowisko New Business Developer, która dołączy do Kantar Polska. Będziesz odpowiedzialny/odpowiedzialna za wzrost biznesu Analytics i AI, w obrębie wszystkich specjalizacji Kantara (strategia marki, komunikacja i planowanie mediów, tworzenie znaczących i wyróżniających się innowacji). Będziesz wpływać bezpośrednio na planowany wzrost sprzedaży w tych obszarach biznesu i współpracować w ramach struktury Kantar Polska, aby dostarczyć odpowiedzi na pytania biznesowe klientów.

Czym będziesz się zajmować:

- Identyfikacją nowych możliwości biznesowych z wykorzystaniem doświadczeń własnych, własnej sieci kontaktów i Kantar Polska.

Formularz umieszczenia ogłoszenia o pracę na www.ptbrio.pl

- Rozumieniem potrzeb klienckich i w odpowiedzi na nie aktywnym opracowywaniem wygrywających ofert sprzedażowych z wykorzystaniem szerokiego portfolio Analytics i innych rozwiązań Kantara.
- Pozycjonowaniem oferty jako procesu doradczego wpisującego się w procesy i oczekiwania po stronie klientów dzięki eksperckiemu podejściu.
- Budowaniem wizerunku Kantara: Reprezentowaniem nas na wydarzeniach branżowych, dyskusjach i forach, wspieraniem pozytywnego wizerunku firmy.
- Rozwojem osobistym poprzez pogłębianie swojej wiedzy i rozwój umiejętności.

Co jest potrzebne, aby odnieść sukces?

- Sprzedaż doradcza: Komercyjne nastawienie, efektywna komunikacja, wykorzystanie języka korzyści.
- Wiedza ekspercka: Znajomość procesów podejmowania decyzji w oparciu na danych po stronie klientów, doświadczenie w analizie danych/ badaniach rynkowych, doświadczenie komercyjne w sprzedaży rozwiązań bazujących na data science i ML/ AI, również w modelu SaaS.
- 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. Odgrywasz ważną rolę w budowaniu zaufania jako doradca/ doradczyni, działając zespołowo i nadając ton programom doradczym.
- Strategiczne myślenie: Twoja rola polega na pomocy klientom w przejściu przez transformację cyfrową w szeroko pojętym marketingu w oparciu o kliencką strategię biznesową i optymalne rozwiązania Kantara.
- Taktyczne zarządzanie: realny wpływ na poziom adopcji nowoczesnych technologii przez klientów Kantar Polska.
- Mentoring i rozwój: Dzielisz się wiedzą z zespołem i klientami, 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 zespole osób doświadczonych i świetnie znających klientów i rozumiejących ich biznes oraz branżę, gdzie współpraca i komunikacja są kluczowe.
- Brak wpływu: Twoje decyzje i działania mają realny wpływ na strategię i sukces naszych Klientów oraz Kantara.

Formularz umieszczenia ogłoszenia o pracę na www.ptbrio.pl

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 7-letnie doświadczenie w doradztwie z wykorzystaniem analizy danych/ badań rynkowych, rozwiązań bazujących na modelowaniu lub wieloźródłowych big data.
- Udokumentowane doświadczenie w efektywnej sprzedaży i samodzielnym zarządzaniu pipelinem sprzedażowym
- Biegła znajomość j. angielskiego w mowie i piśmie
- Znajomość rozwiązań AI w marketingu
- Znajomość rozwiązań z zakresu modelowania danych ze szczególnym uwzględnieniem MMM
- Doświadczenie z badaniami ilościowymi jak segmentacje i conjointy mile widziane

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