



Onze opdrachtgever **IKO nv** is een toonaangevende producent van dakdichting, waterdichting en isolatie. Met meer dan 30 fabrieken en 4500 werknemers wereldwijd is IKO een speler van wereldformaat. De Europese IKO hoofdzetel en het R&D centrum van de groep bevinden zich in Antwerpen. Het totale aanbod voor onze professionele BtoB klanten bestaat uit: IKO enertherm isolatieplaten, IKO roofing innovatieve dakbanen, IKO flexia vloeibare waterdichting, IKO pro vloeibare waterdichtingaccessoires & vochtbestrijding en IKO road. Voor de Doe-Het-Zelf kanalen in de Benelux is er ons ruim Aquaplan assortiment. Lees er alles over op: be.iko.com.

Momenteel kijken wij voor de marketingafdeling in Antwerpen voor het professionele segment uit naar een dynamische, creatieve & accurate:

BtoB Marketing Manager

FUNCTIE

- Samen met de sales en product managers bepaal je de marketingstrategie voor alle productgroepen voor onze professionele klanten in België.
- Je beheert en bewaakt de daarbij horende budgetten die worden opgemaakt in samenspraak met de sales director, waaraan je rechtstreeks rapporteert.
- Je staat in voor de conceptuele uitwerking en praktische organisatie van beurzen en (sport-) evenementen.
- Je voert promotie rond het IKO Experience center, verzorgt de communicatie, beheert de agenda en stemt af met onze instructeurs.
- In nauwe samenwerking met de product managers realiseer je de product lanceringscampagnes.
- Je bepaalt mee de online & offline content strategie, je ontwikkelt zelf tekstmateriaal of laat je ondersteunen door externe copywriters. Je beheert de POS-materialen, brochures, gadgets enz.
- Ondersteund door onze digital marketeer zet je online communicatiecampagnes op en werk je rond marketing automation, lead generation en lead nurturing.
- Als marketing manager werk je niet alleen achter de schermen maar onderhoud je een actieve relatie met onze klanten. Jij bent onze brand ambassadeur.

PROFIEL

Voor deze veelzijdige marcom rol kijken we uit naar een allround marketeer met minimaal 5 jaar ervaring in een vergelijkbare functie in een BtoB omgeving. Met de nodige passie en interesse in de bouwsector, gaat deze functie nog meer tot de verbeelding spreken! Je schrikt niet terug van de techniciteit van de communicatie en je ontplooit je tot een gedegen gesprekspartner van onze klanten.

Je bent een dynamische, nieuwsgierige en creatieve persoonlijkheid met een hands-on mentaliteit maar je bent anderzijds nauwgezet in je administratie & projectopvolging en accuraat in je rapportering. Als teamspeler werk jij vlot samen met zowel interne collega's als externe partners.

Jouw goede ICT-skills (Office, Adobe, CRM, mailchimp, Wordpress etc.) en vlotte talenkennis (NL-Eng-Fr) maken jouw profiel compleet.



INTERESSE ?

Reageer dan vandaag nog bij onze partner in Rekrutering en Selectie: Ilse Pierloot bij Search & Selection. Je registreert jezelf bij voorkeur online via www.searchselection.com door te reageren op de vacature met referentie 12973.

Voor bijkomende vragen kan je contact opnemen met Ilse via i.pierloot@searchselection.com of +32 495 33 15 14.

Je kunt rekenen op een discrete behandeling van jouw kandidatuur.



Stichtend lid Fedegon Div. RS&S VG.491/B - W.RS.166 - B-AB05.027

AANBOD

Je komt terecht in een succesvolle groep en vooraanstaande producent in de bouwsector. Er staat je een echt toffe job te wachten met een gevarieerd takenpakket en een ruime verantwoordelijkheid binnen een enthousiast commercieel team vol professionals. Je mag daarbij rekenen op een marktconform salaris, aangevuld met extralegale voordelen zoals een wagen, verzekeringen, maaltijdcheques, gsm en laptop.

