



De Belgische vestiging van onze opdrachtgever IKO nv, op het Antwerpse Zuid in Hoboken, staat garant voor de productie en verkoop van kwaliteitsvolle bouwproducten met een maximale focus op circulariteit. De distributie van de dakmembranen, vloeibare waterdichtingsoplossingen en isolatiematerialen, gaat zowel naar professionele verdelers als rechtstreeks naar de verwerkers/plaatsers. De BtoC markt wordt bediend via een aparte productlijn Aquaplan. Als Europees hoofdkantoor van deze internationaal opererende groep, ontwikkelen er zich ook sales activiteiten vanuit Antwerpen richting hun exportgebieden.

Voor de coördinatie van alle marketingactiviteiten voor het **professionele segment**, kijken wij vandaag uit naar een:

## Marketing Manager

### BtoB Segment

#### FUNCTIE

Als Marketing Manager bepaal jij mee de lange termijn strategie, ontwikkel je de concrete go-to-market-plannen en realiseer en/of coördineer jij de uitvoering.

Je doet dit in nauwe samenwerking met de salesmanager van het BtoB salesteam, de exportmanagers, product managers, inhouse digital marketeer en met een groep externe partners. Dankzij rechtstreeks contact met onze klanten, hou je voeling met onze markten.

Concretere taken zijn:

- uitstippelen van de on- en offline marketing en communicatiestrategie voor de diverse productgroepen
- ontwikkelen en beheren van POS-materialen, brochures en sales ondersteunende tools
- opmaken en beheren van de marcom jaarplanning en de bijhorende budgetten
- organiseren en faciliteren van beursdeelnames, evenementen en sportsponsoring.
- campagne voeren voor +/- 5 productlanceringen per jaar
- realiseren van specifieke marcom projecten voor de internationale markten.

#### PROFIEL

Je kiest hier voor een job waarbij je denken en doen combineert.

Je staat voldoende stevig in je schoenen om het brede digitale en offline marcom landschap te overzien en overwogen keuzes te maken.

Daarna rol jij je mouwen op en kom je in actie.

Je bent een echte teamspeler die vlot samenwerkt maar die ook kan delegeren, bijsturen en coördineren.

Je voelt je thuis in een no-nonsense omgeving en je herkent jezelf in onze waarden.

Jij richt je open blik ook graag naar buiten, naar onze klanten, (internationale) afzetmarkten, distributeurs, enz..

Een vlotte talenkennis (NL – ENG) en kennis van actuele IT & marketingtools zijn daarbij een must.



#### Aanbod:

Je komt terecht in een middelgrote organisatie die inzet op duurzaamheid op heel wat manieren: in de ontwikkeling van zijn producten, in relatie met klanten en partners én in de samenwerking met zijn personeel. Naast een marktconform salarispakket met een wagen mag je hier rekenen op flexibele werktijden en thuiswerk.

#### 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](http://www.searchselection.com) door te reageren op de vacature met referentie 13792.

Voor bijkomende vragen kan je contact opnemen met Ilse via [i.pierloot@searchselection.com](mailto:i.pierloot@searchselection.com) of +32 495 33 15 14.

*Je kunt rekenen op een discrete behandeling van jouw kandidatuur.*



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

