

Szukasz pracy?

**Ciebie szuka jedna z największych i najaktywniej działających firm
na rynku odszkodowań w Polsce!**

Centrum Odszkodowań DRB to jedna z największych firm działających na rynku odszkodowań w Polsce. Zajmujemy się uzyskiwaniem odszkodowań dla osób poszkodowanych w wypadkach i ich bliskich na terenie całego kraju. Jesteśmy firmą godną zaufania i rzetelną o czym świadczą liczne wyróżnienia i certyfikaty przyznane przez niezależnych ekspertów, m.in.: Przedsiębiorstwo Fair Play 2015, Lider Rynku 2015. Najlepsza w Polsce Firma w zakresie dochodzenia roszczeń z tytułu odszkodowania, czy też Solidna Firma 2015 oraz przyznany dla DRB medal Polskiej Przedsiębiorczości w kategorii Firma Roku 2015.

DRB to jeden z liderów rynku odszkodowawczego w Polsce

DRB to Zespół ludzi z pasją, zaangażowaniem, głową pełną pomysłów, chcących dzięki swojej codziennej pracy zmieniać życie osób poszkodowanych na lepsze. Teraz i Ty możesz być częścią tego inspirującego Teamu!

DRB
CENTRUM ODSZKODOWAŃ

Wyślij CV na: rekrutacja@drb.pl

#ilovemyjob - z nami zawsze!



W związku z nieustannym rozwojem Centrum Odszkodowań DRB, do Centrali DRB w Legnicy poszukujemy osób do pracy na stanowisko:

Specjalista ds. marketingu i sprzedaży

Miejsce pracy: Legnica

Jeśli potrafisz:

- Aktywnie pozyskiwać nowych klientów i współpracowników poprzez kanały online;
- Badać oraz analizować potrzeby klientów i wcielać je w życie;
- Wyznaczać i realizować cele sprzedażowe, a przy tym prowadzić spójną strategię e-marketingową w celu poszukiwania skutecznych kanałów i narzędzi;
- Rozwijać kanały sprzedażowe;
- Monitorować i analizować rynek branżowy w zakresie produktów, nowości i oczekiwań klientów oraz współpracowników firmy w całej Polsce;
- Przeprowadzać wewnętrzne i zewnętrzne badania marketingowe oraz na podstawie wyników wprowadzać nowe rozwiązania;
- Szukać nowych możliwości reklamowych w zakresie pozyskania potencjalnych klientów i zwiększenia zasięgu dotarcia firmy do odbiorców – online i offline;
- Przygotowywać kreacje marketingowe;
- Nadzorować i prowadzić przy wsparciu firmy zewnętrzną kampanie Google AdWords oraz pozycjonowanie strony firmowej;
- Inicjować projekty i działania zwiększające rozpoznawalność marki;
- Organizować nowe inicjatywy, wydarzenia oraz dbać o materiały informacyjno-promocyjne we ścisłej współpracy z Działem Sprzedaży oraz Działem Marketingu i PR.

Zdążyć do:

- Wykształcenie wyższe kierunkowe (np. marketing, zarządzanie);
- Minimum 2-letnie doświadczenie na podobnym stanowisku w dziale marketingu/sprzedaży i w zbliżonym w/w zakresie potwierdzone sukcesami;
- Doświadczenie w e-marketingu oraz umiejętność praktycznego zastosowania narzędzi e-marketingu w codziennej pracy;
- Doświadczenie w branży MLM (mile widziane);
- Doświadczenie w zakresie przeprowadzania badań marketingowych i umiejętność ich wdrażania;
- Doświadczenie w pozyskiwaniu nowych klientów poprzez narzędzia internetowe;



- Wiedzę i umiejętności z zakresu identyfikacji nowych trendów i nowości w e-marketingu oraz obszaru SEM i SEO;
- Umiejętność prowadzenia działań marketingowych, reklamowych oraz sprzedażowych z nastawieniem na wyniki i jakość;
- Zdolność posługiwania się pakietem MS Office (zwłaszcza: Excel, PowerPoint, Word);

A przy tym:

- Posiadasz pro-aktywne podejście do zadań i otwartość na nowe wyzwania;
- Jesteś samodzielny i odpowiedzialny;
- Jesteś zorientowany na realizację celów, wyników i ustalania priorytetów;
- Z kolei kreatywność, entuzjazm i niestandardowe podejście w działaniu to Twoje drugie „Ja”.

Nie potrafimy podać jednego powodu, dla którego warto z nami współpracować, bo jest ich wiele!

Dlatego, jeśli oczekujesz od swojego przyszłego pracodawcy:

- Stabilnego zatrudnienia w oparciu o umowę o pracę;
- Pracy w dynamicznie rozwijającej się ogólnopolskiej firmie;
- Systemu premiowego;
- 8-godzinnego systemu pracy (od pon.-pt. 08:00-16:00);
- Udziału w ciekawych projektach;
- Pracy na samodzielnym stanowisku;
- Współpracy ze specjalistami w branży;
- Możliwości wpływania na ważne strategiczne działania;
- Nowych wyzwań i jednocześnie nowych możliwości rozwoju, szkoleń, a także awansu;
- Możliwości doskonalenia kompetencji sprzedażowych i marketingowych;
- Otoczenia, które inspiruje;
- Przyjaznego środowiska pracy i kultury organizacyjnej,
- A przy tym, masz ochotę łączyć przyjemne z pożytecznym i uczestniczyć m.in. w wyjazdach integracyjnych i zespołowych spotkań okolicznościowych.

Dołącz do naszego Zespołu.

Z nami odkryjesz swój potencjał i rozwiniesz swój talent!

Aplikacje zawierające list motywacyjny oraz CV wraz ze zdjęciem i zgodą na przetwarzanie danych osobowych prosimy przesyłać na adres: rekrutacja@drb.pl



W temacie wiadomości prosimy wpisać: **Rekrutacja/Specjalista ds. marketingu i sprzedaży**

Uprzejmie informujemy, że skontaktujemy się z wybranymi kandydatami.

Prosimy o dopisanie następującej klauzuli: „*Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych zawartych w mojej ofercie pracy dla potrzeb niezbędnych do realizacji procesu rekrutacji zgodnie z ustawą z dnia 29 sierpnia 1997 r. o ochronie danych osobowych (Dz. U. z 2002 r. Nr 101, poz. 926, ze zm.)*”.

