

Titlu: Product Manager, Segment Programs Trainee

Departament: Enterprise Business Unit

Echipa: SME & SOHO Segment

Perioada: 12 luni

Rol:

- Sustine deciziile de business, livrand analize pe diferite profiluri de clienti, insotite de recomandari
- Identifica oportunitati de business bazate pe intelegerea in profunzime a tipologiei clientilor si asigura exploatarea acestora, propunand campanii specifice
- Asigura realizarea obiectivelor strategice de departament fiind responsabil de crearea, dezvoltarea si operationalizarea programelor specifice de stimulare a cererii si crestere a satisfactiei la nivelul bazei de clienti SoHo&SME

Responsabilitati:

1. Analiza bazei de clienti

- Intelegerea in detaliu a structurii bazei de clienti SoHo&SME din perspectiva evolutiei, a comportamentului de consum, a adoptiei de diferite servicii telecom, precum si a asteptarilor si nevoilor de tratament de la furnizorul de servicii
- Oferirea de insight-uri privind comportamentul clientilor si impactul diferitelor actiuni / masuri recomandate
- Analiza periodica a bazei de clienti SoHo&SME plecand de la anumite criterii predefinite
- Asigurarea integritatii si corectitudinii datelor pentru analize, de la extragerea acestora pana la prelucrarea, stocarea si manipularea acestora
- Urmarirea si interpretarea performantei campaniilor si programelor implementate, in linie cu planurile si obiectivele propuse, recomandarea catre PM-ii de Segment a eventualelor actiuni de remediere si initierea si finalizarea celor selectate pentru a fi implementate

2. Cresterea satisfactiei clientilor, veniturilor si stimularea cererii

- Intelegerea nevoilor de comunicare, atitudinilor si asteptarilor fiecarui segment de clienti business alocat
- Crearea de propuneri si rafinarea, impreuna cu Product Manager-ii de Segment, a programelor care pozitioneaza Vodafone ca si operator preferat pe segmentul de clienti business
- Participarea la implementarea strategiei de "stimulare a cererii " pentru fiecare segment de clienti alocat
- Oferirea de recomandari privind oportunitati de creare de noi oferte, servicii sau programe pentru realizarea obiectivelor pe segmentele de clienti SoHo&SME
- Oferirea de recomandari **concrete** pentru ofertele comerciale si executarea si evaluarea celor alese spre implementare
- Pregatirea planurilor tactice personalizate in functie de regiuni, segmente, verticale
- Integrarea actiunilor de marketing necesare in conformitate cu ciclul de viata al clientului

- Inițierea de analize și studii de piață în profunzime când se identifică variații negative ale NPS-ului, precum și recomandarea și implementarea acțiunilor de redresare.
- Monitorizarea continuă a acțiunilor competiției și dezvoltarea proactivă a inițiativelor pentru a asigura avantajul competitiv.
- Monitorizarea continuă a mediului socio-economic, prezentarea către Manager-ul de Segment și PM-ii de Segmente a impactului în segmentul de business din România și prezentarea proactivă a unor inițiative pentru a diminua efectele negative sau pentru a le exploata pe cele pozitive
- Oferirea suportului necesar PM-ilor de Segment în lansarea de inițiative sau coordonarea directă a echipelor de implementare

Condiții de lucru:

- Muncă în birou
- Utilizare intensivă a calculatorului

Ce cautăm?

Educție și alte certificări:

- Diploma universitară
- Cursuri de proiect management sau product management

Experiența profesională:

Nu este obligatorie experiența profesională anterioară.

Competențe tehnice și alte abilități:

- Abilități excelente de comunicare în limba română, atât scris cât și vorbit;
- Abilități excelente de comunicare în limba engleză, atât scris cât și vorbit
- Cunoștințe avansate MS Office (Word, Excel, Power Point)
- Puternice abilități analitice necesare în activitatea de contactare a clienților business și de comunicare a produselor și serviciilor sau ofertelor
- Abilități de organizare, evaluare și decizie
- Management baze de date
- Abilități de susținere prezentări atât în limba română și cât și în limba engleză.