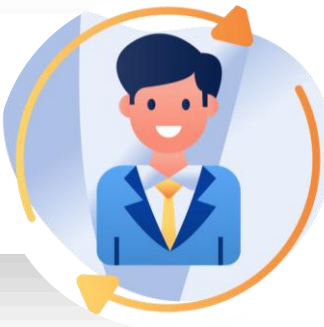
مدیر بازاریابی

بررسی شغل، مهارت ها، شایستگی ها و سوابق مورد نیاز



هدف شغل و مسئولیت های اصلی



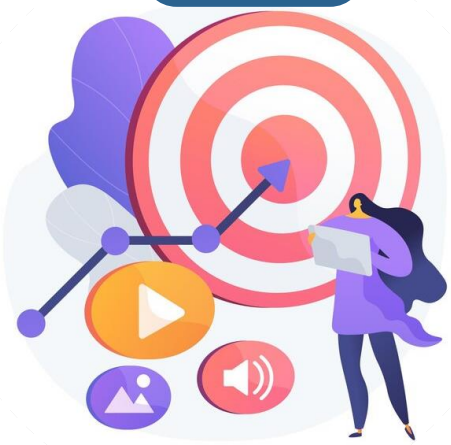
ایجاد و اجرای استراتژی‌های بازاریابی برای افزایش شناخت برند، جذب مشتریان جدید و حفظ مشتریان موجود، هدف اصلی این شغل است.



- تدوین و برنامه ریزی عملیاتی استراتژی های بازاریابی.
- مدیریت کمپین‌های بازاریابی و تعیین شاخص های عملکردی و نتایج مطلوب.
- تحلیل و تحقیق بازار، رقبا و سهم بازار و ارائه برنامه های توسعه سهم بازار.
- مدیریت برند و تبلیغات براساس استراتژی های سازمان.
- مدیریت تیم مارکتینگ.
- ارزیابی و مدیریت عملکرد تیم مارکتینگ.
- شبکه سازی و مدیریت مارکتینگ B2C، B2B و B2G
- برنامه ریزی و بهینه سازی بودجه تیم.

شایستگی‌ها و مهارت‌ها

فنی



- ✓ تسلط بر اصول و تکنیک‌های تدوین استراتژی بازاریابی.
- ✓ تجربه در ایجاد و اجرای برنامه‌های بازاریابی برای دستیابی به اهداف تجاری.
- ✓ تجربه در مدیریت کمپین‌های تبلیغاتی و ترویجی.
- ✓ آشنایی با ابزارها و پلتفرم‌های تبلیغاتی آنلاین و آفلاین.
- ✓ توانایی تحلیل داده‌های بازار، رفتار مشتریان و عملکرد کمپین‌ها.
- ✓ تجربه در استفاده از ابزارهای تحلیل داده و تحقیقات بازار.
- ✓ توانایی مدیریت بودجه‌های بازاریابی و ارزیابی بازگشت سرمایه
- ✓ تجربه در بهینه‌سازی هزینه‌ها و تخصیص منابع بهینه.

نرم



- ✓ توانایی برقراری ارتباط موثر با تیم‌ها، مشتریان و ذینفعان.
- ✓ توانایی تحلیل و حل مسائل پیچیده و اتخاذ تصمیمات استراتژیک.
- ✓ تفکر خلاق و نوآورانه برای توسعه و اجرای استراتژی‌های بازاریابی.
- ✓ توانایی هدایت و مدیریت تیم بازاریابی.
- ✓ ایجاد انگیزه و هدایت تیم برای دستیابی به اهداف مشترک.
- ✓ سازماندهی و هماهنگی فعالیت‌ها برای اجرای موفقیت‌آمیز کمپین‌های بازاریابی.

سوابق مورد نیاز

تحصیلات

مدرک لیسانس یا بالاتر در رشته‌های مرتبط با بازاریابی، مدیریت کسب‌وکار، اقتصاد، یا رشته‌های مشابه.

تجربه کاری

حداقل ۵-۷ سال تجربه کاری در زمینه بازاریابی با تجربه در مدیریت کمپین‌ها و استراتژی‌های بازاریابی.

گواهینامه‌ها

داشتن گواهینامه‌های مرتبط با بازاریابی دیجیتال و استراتژی بازاریابی.

شبکه سازی

توانایی توسعه شبکه شرکت و ایجاد شبکه با شرکای تجاری جدید.

نمونه‌کارها

تجربه در اجرای کمپین‌های بازاریابی موفق و افزایش شناخت برند و جذب مشتریان.

تهیه شده در ریرا



ممنون از توجه شما