



# Product & Marketing Manager

## Algemene omschrijving van het bedrijf

De internationale familiale groep Aldes ontwerpt, produceert en commercialiseert goed presterende systemen die beantwoorden aan de vereisten inzake luchtkwaliteit, thermisch comfort en energiezuinige gebouwen.

Aldes staat dichtbij zijn afzetmarkten en weet hierdoor waaraan er nood is. Het produceert en commercialiseert systemen voor zowel individuele woningen en collectieve huisvesting als voor utiliteitsgebouwen. Het is vandaag actief in verschillende grote activiteitsdomeinen: ventilatie (zelfregelend en vochtgestuurd ventilatiesysteem C, WTW-ventilatie...), thermisch comfort (multifunctionele systemen, warmtepompen...) en centrale stofzuiginstallaties. Iedereen heeft behoefte aan gezonde lucht. Net zoals er een universele nood is aan energievriendelijke gebouwen. Daarom exporteert de groep Aldes via een uitgebreid commercieel netwerk zijn knowhow naar alle werelddelen.

In een tijd waar nieuwbouw en renovatie in volle evolutie zitten door de mondiale uitdagingen om de gebouwen energiezuiniger te maken, verbindt Aldes zich tot het vinden van oplossingen die inspelen op de echte behoeften van zijn klanten overal ter wereld.

Het verkoopfiliaal van de groep in de BENELUX is gevestigd in Hermalle-sous-Argenteau (Luik) en telt 11 medewerkers. Het doel van dit verkoopfiliaal is de ontwikkeling van het ALDES-aanbod binnen bouwprojecten (eengezinswoningen, meergezinswoningen, tertiaire projecten) via de verschillende marktsegmenten (investeerders, architecten, studie bureaus, algemene aannemers, distributie, doe-het-zelf, installateurs, faciliteiten).

Meer info: [www.aldesbenelux.com](http://www.aldesbenelux.com)

## Relaties

- Rapporteert rechtstreeks aan de Country Manager
- Werkt regelmatig samen met de marketingafdeling, de verkoopafdeling en de R&D afdeling van de Aldes Group.
- Ondersteunt de lokale verkoopteams bij hun marketingmissies.
- Heeft regelmatig contact met klanten, partners, onderaannemers (bijv. Com external Bureau), certificeerders, lokale en nationale ventilatie-/HVAC-verenigingen

## Hoofdmissie

In het kader van de strategie van de filiale en het verkoop- en marketing strategie van de groep is de product- en marketing manager:

- Is verantwoordelijk voor het identificeren van de specifieke behoeften van klanten en de markt en, samen met de marketingafdeling, voor het ontwikkelen van oplossingen om het ALDES-assortiment producten, diensten en oplossingen te verkopen.
- Zorgt ervoor dat tools en ondersteunende materialen worden geproduceerd en beschikbaar worden gesteld voor productlanceringen en -upgrades.
- Ontwikkelt, deelt en benut zijn kennis van de normatieve en regelgevende omgeving en beïnvloedt deze om ALDES-systemen te promoten.

In overeenstemming met de strategie van de filialen en de verkoop- en marketingstrategie van de groep heeft de product- en marketingmanager de volgende verantwoordelijkheden:

- Identificeert de specifieke behoeften van klanten en de markt, en werkt samen met de marketingafdeling aan het ontwikkelen van oplossingen om het ALDES-assortiment, diensten en oplossingen te verkopen.
- Zorgt ervoor dat tools en ondersteunende materialen worden geproduceerd en beschikbaar gesteld worden voor productlanceringen en -upgrades.
- Bouwt expertise op in de normatieve en regelgevende omgeving, deelt deze kennis en zet deze in om de promotie van ALDES-systemen te versterken.

## Verantwoordelijkheden Productmarketing

### ONTWIKKELT EN BENUT ZIJN KENNIS VAN DE LOKALE MARKT

- Is verantwoordelijk voor het uitvoeren van marktanalyses en concurrentiebenchmarks (productanalyse, prestaties, marktaandeel, potentieel, enz.)
- Zorgt ervoor dat marktgegevens (klanten/prospects/...) up-to-date worden gehouden, in de CRM, en dat deze database wordt beheerd door de verkooporganisatie.
- Stelt een Businessplan op om adequaat te kunnen reageren op de behoeften van de markt.
- Is de belangrijkste contactpersoon van het filiaal voor de teams op het hoofdkantoor (aanbod marketing en verkoop) en voor het lokale team.
- Identificeert de specifieke behoeften van klanten en de markt en ontwikkelt samen met Marketing oplossingen om het ALDES-assortiment producten, diensten en oplossingen te verkopen.

Ontwikkelt en benut zijn kennis van de lokale markt:

- Voert marktanalyses en concurrentiebenchmarks uit, inclusief productanalyse, prestatiebeoordeling, marktaandeel en groeipotentieel.
- Zorgt ervoor dat marktgegevens (klanten/prospects/...) up-to-date worden gehouden, en coördineert dit met de verkooporganisatie.

- Stelt een businessplan op om flexibel te kunnen reageren op de veranderende marktbehoeften.

#### Communicatie en samenwerking:

- Onderhoudt nauw contact met de marketing en verkoopafdeling van het hoofdkantoor, en fungeert als primaire aanspreekpunt voor het lokale team van het filiaal.
- Analyseert specifieke klantbehoeften en marktontwikkelingen, en werkt samen met de marketingafdeling aan oplossingen om het assortiment van ALDES-producten, -diensten en -oplossingen effectief te positioneren en te verkopen.

#### ORGANISEERT EN VOLGT PRODUCTLANCERINGEN

Voorafgaand aan productlanceringen, definieert acties en stelt het productlanceringsschema op.

- -Neemt deel aan het definiëren van de prijs/productstrategie en werkt aan de productmix in samenwerking met Offer Marketing en de filiaalmanager.
- -Verzamelt alle gegevens van Corporate afdelingen
- -Stelt het lanceringsplan en de ramp-up op en de opvolging
- Voordat producten worden gelanceerd, coördineert hij de acties en stelt hij het schema voor de productlancering op.
- Hij draagt bij aan het bepalen van de prijs- en productstrategie en werkt aan de productmix in samenwerking met Offer Marketing (wie is dit?) en de filiaalmanager.
- Hij verzamelt alle nodige gegevens van de corporate afdelingen.
- Hij stelt zowel het lanceringsplan als de daaropvolgende opvolging en ramp-up op.

#### CREËERT EN LEVERT PRODUCTONDERSTEUNENDE TOOLS

- -Coördineert dienstverleners, zorgt ervoor dat deadlines/kosten worden gehaald en dat tools voldoen aan de vereisten.
- -Zorgt ervoor dat de tools beschikbaar worden gesteld en gedeeld en dat de business en lokale teams ermee aan de slag gaan.

Ontwikkelt en levert ondersteunende tools voor onze producten

- Coördinatie van onze verschillende diensten om ervoor te zorgen dat onze deadlines en budgetten worden nageleefd, en dat onze tools aan alle vereisten voldoen.
- Zorgt ervoor dat de tools toegankelijk zijn en worden gebruikt door zowel de bedrijfs- als lokale teams.

### Verantwoordelijkheden Operationele marketing

DEFINIEERT EN BEPAALT HET INTERNE EN EXTERNE COMMUNICATIEPLAN (MEDIA, EVENEMENTEN, WEB, ENZ.)

Met ondersteuning van de afdeling Communicatie & Marketing van het hoofdkantoor

Creëert en/of past communicatiemiddelen, inhoud en media aan, aan specifieke markt- en landspecifieke kenmerken

- Ondersteunt verkoopactieplannen
- Beheert relaties met externe dienstverleners en communicatiebureaus
- Is verantwoordelijk voor het budget en zorgt ervoor dat het wordt nageleefd
- Ontwikkelt en past communicatiemiddelen, inhoud en media aan op basis van specifieke markt- en landgebonden kenmerken.
- Ondersteunt verkoopactieplannen.
- Beheert relaties met externe dienstverleners en communicatiebureaus.
- Houdt toezicht op het budget en zorgt ervoor dat dit wordt nageleefd.

## Strategische marketing en productcertificeringen

BEÏNVLOEDT DE NORMENOMGEVING EN BEVORDERT ALDESYSTEMEN

- -Ontwikkelt zijn kennis van de normatieve en regelgevende omgeving van het land op het gebied van bouw;
- -keurt producten goed en certificeert ze in overeenstemming met de huidige technische voorschriften,
- -Beïnvloedt en ontwikkelt deze regelgeving op het gebied van verwarming en akoestiek van gebouwen, comfort en luchtkwaliteit, ventilatie, enz.
- -evalueert de bestaande of potentiële concurrentieomgeving, vat deze samen voor de marketingafdelingen en neemt deze dimensie op in de voorbereiding van het aanbod.
- -Bepaalt de behoefte/vraag en de evolutie daarvan, waarbij deze vraag wordt bepaald door de normatieve en regelgevende omgeving, evenals de bouwmethoden en het gebruik van bouwprofessionals.
- -Stelt een strategie voor om de markt aan te vullen, met mogelijke prioritering en planning van de marktontwikkeling in de tijd, te beginnen met de meest toegankelijke markten en vervolgens naar de meest complexe/duurste markten.
- -Doet, in samenwerking met de afdeling Offer Marketing, voorstellen om het aanbod te bepalen: systemen, producten, door de technische en economische kenmerken van het aanbod te specificeren en het vermogen om aan de vraag te voldoen, binnen het kader van de gekozen lokale strategie en de strategie van de Groep.
- -Is in staat om dit aanbod intern te promoten: door de verkoopteams te trainen in de inhoud van het aanbod, hoe het aanbod te presenteren (doelstellingen, verkooppraatje, enz.) en extern bij belangrijke besluitvormers.

Beïnvloedt de regelgevende normering ten gunste van de ALDES-systemen.

- Ontwikkelt expertise in de bouwgerelateerde normen en regelgeving.
- Keurt producten goed en certificeert ze volgens de actuele technische voorschriften.
- Beïnvloedt en ontwikkelt deze regelgeving met betrekking tot verwarming, akoestiek, comfort, luchtkwaliteit, en ventilatie in gebouwen.
- Analyseert de huidige en potentiële concurrentieomgeving en integreert deze in de marketingstrategieën.
- Identificeert en evalueert de vraag van de markt en de evolutie hiervan, onder invloed van de normeringen, bouwmethoden en bouwpromotoren?

- Samen met de afdeling “Productmarketing”, ontwikkelt hij voorstellen om het assortiment te definiëren, inclusief systemen en producten, waarbij de technische en economische eigenschappen worden gespecificeerd om zo aan de vraag van de markt te voldoen, passend binnen zowel de lokale als de groepsstrategie.
- Promoot intern het aanbod door verkoopteams te trainen in productkennis en verkoopstrategieën, en extern bij belangrijke besluitvormers.

## Profiel

5 jaar hoger onderwijs met specialisatie in marketing

Ten minste 5 tot 10 jaar ervaring in productmarketing, op het gebied van technische assortimenten

Kennis van de afwerkingsmarkt en zijn spelers, inclusief HVAC

Tweetalig NL / FR noodzakelijk. Engels essentieel.

Beheersing van de volgende tools en media:

- Office-suite: deskundig gebruik van Excel en Power Point essentieel
- Adobe-suite (Indesign, Illustrator, Photoshop, Acrobat pro)
- Canvas
- MailChimp
- LinkedIn
- Instagram/Facebook
- Youtube
- Google analytics

Vaardigheden:

- De activiteit organiseren en structureren,
- Een stappenplan opstellen
- Technologische en regelgevende ontwikkelingen volgen
- Markten analyseren en meten
- Uw omgeving beïnvloeden (zowel intern als extern)
- Mensen mobiliseren en aan boord krijgen

Menselijke vaardigheden:

- Analytische vaardigheden
- Leiderschap, functie overschrijdende en interpersoonlijke vaardigheden
- Klantgerichtheid
- Organisatie en nauwkeurigheid

## Ons aanbod

Een zeer competitief salarispakket inclusief:

- Vast salaris en jaarlijks bonusplan (CP200) in lijn met je profiel, ervaring en de lokale markt.
- Groepsverzekering
- Hospitalisatieverzekering
- Telefoon/laptop
- Maaltijdcheques
- Eco-cheques
- CCT90 plan
- 40-urige werkweek met 12 vrije dagen/jaar
- 20 wettelijke vakantiedagen per jaar
- Een ontwikkelingsplan op maat met tal van doorgroeimogelijkheden binnen de ALDES Groep
- Deelname aan een sterk groeiproject op zeer korte termijn

## Hoe solliciteer ik?

Stuur je CV naar de Benelux Country Manager GREATTI PIERRE MANUEL op [pierre-manuel.greatti@aldes.com](mailto:pierre-manuel.greatti@aldes.com) of neem telefonisch contact met hem op via +32 474 790660