



A **SALSA** é uma empresa Portuguesa líder no sector de *Retail & Fashion Industry* com uma Marca Internacional de *Jeanswear* e acessórios para Homem e Senhora com vendas efetivas ao consumidor superiores a 210M€ em mais de 35 países. Para assegurar a estratégia de crescimento e internacionalização, pretendemos selecionar para a sede da empresa em Vila Nova de Famalicão:

Titulo: Customer Marketing Specialist – Oportunidade de Criar Impacto no Valor e Fidelização do Cliente!

Introdução

- Esta função tem como principal responsabilidade impulsionar o crescimento do negócio a longo prazo, gerir a base de dados de clientes ao longo do seu ciclo de vida com a marca, incluindo aquisição de clientes, estratégia promocional, e otimização de estratégias de contato e fidelização;
- Implica desenvolver uma estratégia de CRM de forma a otimizar o valor e fidelização da base de dados de clientes, com recurso a ações de angariação, cross e upselling, retenção e recuperação de clientes.

Benefícios

Canal Digital: é um dos eixos mais importantes de crescimento da empresa o que te permitirá aumentar a responsabilidade e oportunidade de seres mais valorizado;

Desafio constante: vais poder aprender um negócio que te desafia todos os dias a pensares de forma diferente sobre como chegar aos clientes;

Melhoria Contínua: a moda está sempre em evolução e estamos continuamente à procura de algo que nos diferencie. Aqui vais encontrar equipas e uma dinâmica de negócio que impulsiona a melhoria contínua;

Heterogeneidade: a área digital é composta por perfis muito diversos, o que permite, no seu conjunto, ser mais criativo e produtivo;

Ambiente de trabalho: o ambiente é incrível e o trabalho em equipa funciona muito bem! Há boa disposição, espírito de ajuda, respeito pelo trabalho de cada um e todos somos apaixonados pela área digital;

Liderança: as chefias deixam-te à vontade e dão-te autonomia. Existe espaço para realizares o trabalho com naturalidade, mas também podes ser proativo ao ponto de levatares novos projetos, construir novas formas de trabalhar e otimizar processos.

Requisitos:

Para triunfar vais ter de preencher as competências infra:

- Formação Superior nas áreas de Gestão, Economia, Marketing, Engenharia, ou similar (preferencialmente);
- Experiência em Software de CRM (Sales Force, MS Dynamics, etc);
- Forte competência analítica e sentido crítico, com capacidade de apresentar ideias perspicazes e retirar informações dos dados associados à vertente comercial;

- Experiência em Excel e ferramentas de visualização de dados (ex: Power BI, Google Data Studio, etc.);
- Elevada capacidade de aprendizagem, planeamento, organização, rigor e atenção ao detalhe;
- Facilidade de relacionamento interpessoal, dinamismo, proatividade, iniciativa, trabalho em equipa e forte orientação para resultados e cliente;
- Curiosidade intelectual, flexibilidade e forte sentido de responsabilidade e autonomia;
- Fluência em Inglês, escrito e falado, sendo valorizado o conhecimento de outro idioma.

Cedo se percebe a força do canal digital, quais são as perspetivas e formas de trabalhar, por outro lado, a espontaneidade, a cumplicidade, a entreatajuda e o bom ambiente de trabalho fazem com que a integração seja fácil e permitem-te mostrar resultados mais cedo.

Responsabilidades e Oportunidades

Vais integrar a área Digital e reportar ao CRM & Digital Product Manager, em colaboração estreita com as diversas áreas internas da empresa (Brand, Vendas, Produto, I&D, Estúdio Fotográfico, etc) terás como principais **responsabilidades**:

- Desenhar e implementar campanhas de CRM com o objetivo de fidelizar o cliente e impulsionar o consumo;
- Gerir a base de dados de clientes Salsa em todas as camadas: aquisição, valorização e retenção;
- Desenvolver e otimizar as atividades de CRM / Marketing / Vendas com base no perfil e segmentação do cliente;
- Definir e construir uma visão unificada das comunicações e interações com o cliente;
- Realizar análises de campanhas para determinar a melhor estratégia para cada perfil de cliente em termos de promoção e canal de comunicação;
- Explorar e traduzir as perceções dos clientes em recomendações de negócios, realizando análises de dados e avaliações de campanhas;
- Medir, analisar e descrever métricas de desempenho pertencentes à organização e ao desenvolvimento do programa de fidelização.

Se és um apaixonado pela marca enquanto consumidor, e procuras uma oportunidade de especialização em desenvolvimento e implementação de estratégias de CRM, gestão do programa de fidelização em diversos canais e mercados, análise de dados e perfil de cliente e segmentação de cliente, então envia-nos a tua candidatura clicando no seguinte link

<https://app.jobvite.com/j?cj=onalgfwf&s=Universidades>