

OCTEVILLE SUR MER, FRANCE OR REICHSTETT, FRANCE

SERVICES MARKETING DIRECTOR

THE ROLE

Sidel is looking for a visionary but at the same time well-grounded and pragmatic strategic marketing professional with a solid understanding of the service business and related business models, able to inspire and drive the Sidel service transformation. The Service Marketing Director (SMD) will drive the service yearly strategy cycle (STRAT), understanding service challenges and opportunities, defining (and in some case executing) the strategic programs that will enable a profitable and sustainable growth. The SMD will also drive the yearly Product Development Plan (PDP) for services as well as ensure progress in the main service New Product Developments (NPD) programs.

All this through collaboration and in coordination with the service global and regional leadership.

KEY RESPONSIBILITIES

- Drive 3 years' time horizon STRAT and year+1 budget cycles providing strategic direction, analytical support and regional/central coordination to the service leadership
- Drive specific service strategic projects, support with market and business analysis, identify new growth opportunities and drive business innovation (e.g. through new business models)
- Manage the current Global Installed Base tool & related process and drive its transformation into formal Asset Management
- Manage the installed base analytical tools in order to identify current and potential market opportunities by product line, region, customer and segment as well as driving specific growth initiatives to increase customer penetration (market share)
- Drive and develop the service Product Development Planning (PDP) process, including NPD Service budget allocation, prioritization and program participation.
- Participate to Service Sales training program definition, engineering and deployment
- Perform market and business analysis to support business decisions, specific projects and yearly business processes (STRAT, PDP etc.)
- Maintain and evolve service customer segmentation in order to drive go to market strategy and PDP direction
- Analyse & track local and global competition and use this as an input for specific strategic activities including PDP/NPD, go to market, business model, M&A pipeline
- Drive external service communication agenda & related growth initiatives
- Lead specific service strategic projects as well as identify new growth opportunities/business models
- Drive Service Customer Satisfaction process (CSAT/NPS) and, with the Service community, identify organizational improvement
- Facilitate CEP (Sidel CRM) adoption in the Service community

PROFILE

Education

Master Degree or equivalent

Technical education + business/marketing specialization (or proven experience) Further education qualifications an advantage

Required skills:

- Results oriented, global mind-set
- 5-10 years' experience in marketing & sales: strategy, product management, BD.
- Min. 5 years proactively engaged in Service roles or projects
- Proven experience in designing (analysis/synthesis) and executing strategic projects
- Proven experience in driving projects in a functionalized company in matrix context
- Communication & influencing skills
- Languages: English, French is a plus other languages welcome.
- Provenience from an industrial leader in term of service business maturity and innovation is plus
- Provenience from the packaging industry is a plus

CONTACT

If you are interested in our proposal, please send your CV/resume with cover letter to:

Martin Grandval – Sidel Blowing & Services, Octeville, by e-mail : martin.grandval@sidel.com

OCTEVILLE SUR MER, FRANCE OU REICHSTETT, FRANCE

DIRECTEUR MARKETING SERVICES

VOTRE MISSION :

Sidel recherche un professionnel confirmé dans le domaine du Marketing stratégique, à la fois visionnaire et pragmatique, disposant d'une maîtrise solide du business des Services et des modèles associés, capable d'inspirer et de mener la transformation de l'activité Services de Sidel.

Le Directeur Marketing Services pilotera le cycle stratégique annuel des Services, en comprenant les challenges et les opportunités, en définissant (ou exécutant) les programmes stratégiques afin de permettre une croissance durable et profitable. Le Directeur Marketing Services pilotera également le Plan de Développement Produit (PDP) annuel pour les services, et s'assurera de l'avancement des programmes de Développement de Nouveaux Produits (NPD).

Il mènera ces actions en coordination et collaboration avec le management mondial et régional de l'activité Services.

PRINCIPALES RESPONSABILITES :

- Piloter la stratégie à 3 ans et le budget de l'année N+1, en apportant une direction stratégique (STRAT), un support analytique et une coordination entre le niveau central et le niveau régional.
- Piloter certains projets stratégiques, apporter une vision Marché et des analyses business, identifier de nouvelles opportunités de croissance et piloter les innovations de business.
- Gérer l'outil actuel *Global Installed Base* (GIB) et les processus associés ; piloter sa transformation vers l'outil Asset Management
- Gérer les outils d'analyse de la base installée afin d'identifier les opportunités de marché actuelles et potentielles par ligne de produit, région et segment, ainsi que piloter des projets de croissance spécifiques en vue d'améliorer le taux de pénétration (parts de marché).
- Piloter et développer les process PDP liés à l'activité Services, notamment l'affectation du budget NPD, la gestion des priorités et la participation aux programmes.
- Participer à la définition, l'élaboration et le déploiement du programme de formation des vendeurs de Services.
- Produire les analyses Marché et Business afin de soutenir les decision business, les projets spécifiques et les processus annuels (PDP, STRAT)
- Maintenir et faire évoluer la segmentation clients services, afin de piloter la stratégie de commercialisation (go-to-market) et la direction du PDP.
- Mener une veille concurrentielle globale et l'utiliser comme donnée d'entrée pour les activités stratégiques, notamment PDP, NPD, go-to-market, business model.
- Piloter l'agenda de la communication externe des Service et des initiatives de développement associées.
- Drive external service communication agenda & related growth initiatives
- Mener les projets stratégiques de l'activité Services, identifier de nouvelles opportunités de croissance.
- Piloter le process d'enquêtes de satisfaction client (CSAT/NPS) et identifier les améliorations d'organisation en lien avec la communauté Services.
- Accompagner l'adoption de CEP (CRM de Sidel) au sein de la communauté Services.

VOTRE PROFIL :

Niveau d'études et langues :

Master en Marketing ou Ecole de commerce

Etudes à dominante technique et spécialisation en Marketing

Anglais et Français courants.

Compétences requises :

- Orientation vers les résultats, raisonnement « global »
- 5 à 10 ans d'expérience en marketing et vente : stratégie, gestion de produit, développement.
- 5-10 years' experience in marketing & sales: strategy, product management, BD.
- Minimum 5 ans dans un rôle lié aux services ou à la gestion de projets.
- Expérience dans la définition et la mise en œuvre de projets stratégiques
- Expérience en conduit de projets dans une entreprise d'organisation matricielle
- Compétences en communication - Capacité d'influence
- Expérience au sein d'un leader industriel dans le domaine des services
- Une expérience dans l'industrie du packaging serait un plus.

CONTACT :

Martin Grandval – Sidel Blowing & Services, Octeville, par e-mail : martin.grandval@sidel.com

www.sidel.com/careers

Performance
through
Understanding

