

Θέση: Διευθυντής/τρια Marketing

Αναφορά: CEO ΔΕΘ HELEXPO

Σκοπός της Θέσης

Ο/Η Διευθυντής/τρια Marketing & Επικοινωνίας είναι υπεύθυνος/η για τον σχεδιασμό και την υλοποίηση της συνολικής στρατηγικής marketing της ΔΕΘ HELEXPO, με στόχο την ενίσχυση της εμπορικής απόδοσης, την αύξηση της επισκεψιμότητας και την περαιτέρω ενδυνάμωση της θέσης της εταιρείας στην ελληνική και διεθνή εκθεσιακή και συνεδριακή αγορά.

Ο ρόλος συμβάλλει καθοριστικά στην προβολή των εκθέσεων, την ανάπτυξη του visitor economy και την αξιοποίηση των εγκαταστάσεων της εταιρείας, σε ένα περιβάλλον που χαρακτηρίζεται από αυξανόμενο ανταγωνισμό και δυναμική ανάκαμψη της αγοράς εκθέσεων και συνεδρίων, καθώς και από τη μετάβαση σε υβριδικά μοντέλα (onsite & digital).

Κύριες Αρμοδιότητες

Visitor Marketing

- Σχεδιασμός και υλοποίηση καμπανιών προσέλκυσης επισκεπτών (B2C & B2B) για εκθέσεις και συνέδρια.
- Ανάπτυξη στοχευμένων ενεργειών για αύξηση επισκεψιμότητας και engagement.
- Ανάλυση δεδομένων επισκεπτών και βελτιστοποίηση του visitor journey.
- Ανάπτυξη και διαχείριση audience segments.

Digital Marketing

- Σχεδιασμός και υλοποίηση digital στρατηγικής (performance, social media, content, email marketing).
- Διαχείριση digital καναλιών και βελτιστοποίηση conversion funnels.
- Αξιοποίηση εργαλείων CRM και analytics για data-driven αποφάσεις.

Στρατηγική Ηγεσία:

- Ανάπτυξη και υλοποίηση μιας ολοκληρωμένης στρατηγικής και οράματος marketing για την προώθηση της ανάπτυξης του οργανισμού σε ευθυγράμμιση με το 3ετές επιχειρηματικό πλάνο.

- Καθορισμός και επικοινωνία OKRs (Στόχοι και Βασικά Αποτελέσματα) που συνδέονται με τους επιχειρηματικούς στόχους, μετατρέποντάς τους σε εφαρμόσιμους στόχους για την ομάδα.
- Προώθηση της λήψης αποφάσεων βάσει δεδομένων (data-driven decision making), αξιοποιώντας insights για τη διαμόρφωση στρατηγικών marketing και τη βελτιστοποίηση της απόδοσης καμπανιών.

Ηγεσία Ομάδας:

- Έμπνευση, καθοδήγηση και ανάπτυξη ομάδας marketers, καλλιεργώντας κουλτούρα συνεργασίας, καινοτομίας και υψηλής απόδοσης.
- Αναγνώριση κενών δεξιοτήτων στην ομάδα και υλοποίηση σχεδίων πρόσληψης, onboarding και αναβάθμισης δεξιοτήτων (upskilling).
- Δημιουργία πλάνων ανάπτυξης και εκπαιδευτικών ευκαιριών για τη διατήρηση και σταθερότητα της ομάδας.

Marketing Προσέλκυσης Συμμετεχόντων (Attendee Marketing):

- Οδήγηση της προσέλκυσης συμμετεχόντων για τις εκδηλώσεις, με έμφαση στην προσέλκυση υψηλής ποιότητας κοινού και τη δημιουργία εσόδων από συμμετοχές.
- Ανάπτυξη καινοτόμων προτάσεων εισιτηρίων προσαρμοσμένων σε διαφορετικά personas, εφαρμογή έξυπνων στρατηγικών τιμολόγησης και διασφάλιση επίτευξης των στόχων εσόδων.
- Δημιουργία και υλοποίηση καμπανιών marketing για συμμετέχοντες που προσφέρουν εξαιρετική εμπειρία πελάτη και ενισχύουν τη διατήρηση του κοινού.

Εμπορικό Marketing (Commercial Marketing):

- Υπευθυνότητα για τον σχεδιασμό και την υλοποίηση σύνθετων καμπανιών δημιουργίας leads, με στόχο τη δημιουργία Marketing Qualified Leads (MQLs) υψηλού ποσοστού μετατροπής και την άμεση συμβολή στους στόχους εσόδων.
- Συνεργασία με τις εμπορικές ομάδες ώστε να διασφαλίζεται η ευθυγράμμιση στους στόχους MQL και MIR (Marketing Influenced Revenue).

Διαχείριση Stakeholders:

- Αποτελεσματική εργασία μέσα σε matrix οργανισμό, με συνεργασία τόσο με εσωτερικούς όσο και εξωτερικούς συνεργάτες.

- Ανάλυση ρόλου πρεσβευτή διαχείρισης αλλαγών (change management ambassador), επιδεικνύοντας θετική και επικοινωνιακή στάση απέναντι στις προκλήσεις και την αλλαγή.
- Επίβλεψη marketing budgets, διασφαλίζοντας την αποτελεσματική κατανομή πόρων για μεγιστοποίηση του ROI και εντοπισμό τάσεων στις δαπάνες.
- Προώθηση της υιοθέτησης και βελτιστοποίησης τεχνολογικών λύσεων marketing, συμπεριλαμβανομένης της AI, για ενίσχυση της ψηφιακής και συνολικής αποτελεσματικότητας marketing.
- Εδραίωση κουλτούρας πειραματισμού και καινοτομίας στην ομάδα marketing.
- Δημιουργία κουλτούρας αριστείας στο brand και το messaging, διασφαλίζοντας συνέπεια σε όλες τις ενέργειες marketing.

Background Knowledge, Skills & Experience:

- Πανεπιστημιακό πτυχίο σε Marketing, Διοίκηση Επιχειρήσεων, Επικοινωνία ή συναφές αντικείμενο.
- 7 χρόνια εμπειρίας στο marketing, τουλάχιστον 2 σε θέση ευθύνης.
- με ισχυρό ιστορικό ηγεσίας ομάδων υψηλής απόδοσης.
- Εξαιρετικές στρατηγικές δεξιότητες marketing, με εμπειρία σε attendee acquisition, audience development και lead generation.
- Αποδεδειγμένη ικανότητα διαχείρισης πολλαπλών event products και digital services ταυτόχρονα.
- Εμπορικός προσανατολισμός, με έμφαση στη δημιουργία εσόδων και τη διατήρηση κοινού.
- Αναλυτική σκέψη, με ικανότητα αξιοποίησης δεδομένων και insights για στρατηγική και λήψη αποφάσεων
- Ισχυρές δεξιότητες διαχείρισης stakeholders, με ικανότητα επιρροής και αποτελεσματικής συνεργασίας σε matrix οργανωτική δομή.