

Kształcenie:

Uniwersytet Jana Kochanowskiego w Kielcach Filia w Piotrkowie Trybunalskim

ul. J. Słowackiego 114/118,
97-300 Piotrków Trybunalski
tel. 44 732 74 00
e-mail: filiapt@ujk.edu.pl
www.unipt.pl

Uniwersytet Łódzki

ul. Uniwersytecka 3, 90-137 Łódź
tel. 42 635 40 83, 42 635 40 86
e-mail: rekrutacja@uni.lodz.pl
www.rekrutacja.uni.lodz.pl

Akademia Humanistyczno-Ekonomiczna w Łodzi

ul. Sterlinga 26, 90-212 Łódź
tel. 42 631 58 00, 42 631 58 01
e-mail: rekrutacja@ahelodz.pl
www.ahelodz.pl

Spoleczna Akademia Nauk

ul. Sienkiewicza 9, 90-113 Łódź
tel. 42 664 66 56
e-mail: rekrutacja@san.edu.pl
www.san.edu.pl

Więcej informacji
o zawodzie znajdziesz w:

Centrum Informacji i Planowania Kariery Zawodowej: w Łodzi:

ul. Wólczańska 49, 90-608 Łódź,
Tel. (42) 66 30 255, 66 30 273

oraz oddziałach:

w Piotrkowie Trybunalskim:

ul. Dąbrowskiego 13,
97-300 Piotrków Trybunalski
Tel. (44) 649 60 87, 647 74 01

w Sieradzu:

ul. 3 Maja 7, 98-200 Sieradz
Tel. (43) 822 81 84, 822 81 86

w Skierniewicach:

ul. Senatorska 10, 96-100 Skierniewice
Tel. (46) 833 39 74, 833 36 50



Wojewódzki Urząd
Pracy w Łodzi



Kierownik do spraw marketingu

Klasyfikacja Zawodów i Specjalności 122101



Źródło: www.mpg.media.pl- dostęp 13/12/2021

Wojewódzki Urząd Pracy w Łodzi
Centrum Informacji
i Planowania Kariery Zawodowej
Oddział w Piotrkowie Trybunalskim

Kierownik do spraw marketingu opracowuje strategię marketingową organizacji; nadzoruje jej wdrożenie i monitoruje skuteczność; kreuje wizerunek marki na rynku; organizuje i przeprowadza badania rynku; planuje budżet marketingowy; zarządza współpracą z dostawcami usług; zarządza podległym zespołem.

Zadania zawodowe:

- opracowywanie i wdrażanie strategii marketingowej, pełnienie nadzoru nad jej realizacją oraz monitorowanie jej skuteczności;
- koordynowanie działań marketingowych;
- kreowanie rozpoznawalności marki na rynku;
- analizowanie i raportowanie efektywności działań marketingowych oraz monitorowanie rynku konkurencji;
- organizowanie lub zamawianie badań i analiz rynku i konkurencji;
- przygotowywanie i nadzorowanie realizacji budżetu marketingowego;
- współpracowanie z wewnętrznymi jednostkami sprzedaży, public relations i innymi w zakresie realizacji działań marketingowych;
- zarządzanie współpracą z zewnętrznymi dostawcami, m.in. drukarniami, agencjami reklamowymi itp.;
- branie udziału w rozwijaniu portfolio produktowego;
- rozwijanie nowoczesnych narzędzi marketingowych wspierających sprzedaż;
- zarządzanie pracą podległego zespołu działu marketingu;

- planowanie i prowadzenie szkoleń pracowników działu marketingu;
- zapewnienie bezpiecznego środowiska pracy, kontrolowanie przestrzegania przepisów bhp, ochrony ppoż. i ochrony środowiska.

Warunki podjęcia pracy w zawodzie:

Warunkiem uzyskania pracy w zawodzie kierownika marketingu internetowego jest ukończenie studiów wyższych. Preferowane są studia kierunkowe z zakresu marketingu, np. Zarządzanie i Marketing, lub kierunkowe studia podyplomowe. Istnieją również inne formy, podczas których można podnosić swoje kwalifikacje (kursy, szkolenia, warsztaty). Pomocne lub pożądane, w zależności od specyfiki organizacji, jest posiadanie poświadczenia certyfikatem/zaświadczeniem znajomości oprogramowania komputerowego związanego z marketingiem, systemów reklamowych, zarządzania projektami. Ponadto na tym stanowisku wymagana jest znajomość języków obcych np. angielski, niemiecki.

Wymagania psychofizyczne:

Praca na stanowiskach menedżerskich wymaga posiadania określonych cech i predyspozycji psychicznych. Kierownik marketingu powinien charakteryzować się dobrze rozwiniętymi umiejętnościami interpersonalnymi. Ważne jest łatwe nawiązywanie i utrzymywanie kontaktów z innymi ludźmi. W sytuacjach zawierania kontraktów handlowych istotne jest posiadanie umiejętności negocjacyjnych oraz podejmowania szybkich i właściwych decyzji. Umiejętność właściwego postępowania

z ludźmi związana jest z odpowiednim motywowaniem podległego mu zespołu pracowników do pracy, jak i egzekwowaniem wyznaczonych obowiązków. W tym zawodzie istotne jest twórcze podejście do problemów i otwartość na nowe, niestandardowe rozwiązania. Praca na tym stanowisku przebiega często w warunkach presji czasowej, dlatego ważna jest odporność na stres, zrównoważenie psychiczne i opanowanie w sytuacjach trudnych (np. negocjacje, problemy organizacyjne). Niezbędna jest również zdolność koncentracji uwagi i umiejętność łatwego przerzucania się z jednej czynności na inną. Sprawne organizowanie pracy sobie i podwładnym znacznie ułatwia wykonywanie obowiązków na tym stanowisku.

Przeciwwskazania do wykonywania zawodu:

W stosunku do osób pracujących na stanowisku kierownika marketingu i sprzedaży wymagany jest ogólnie dobry stan zdrowia. Z uwagi na charakter pracy niezbędne wydaje się posiadanie odpowiednich walorów intelektualnych. Bardzo ważna również jest odporność psychiczna. Przeciwwskazaniami do zatrudniania na stanowisku kierowniczym osób niepełnosprawnych jest posiadanie poważnych dysfunkcji narządów ruchu, wzroku czy słuchu

Możliwości i szanse zatrudnienia:

Kierownik do spraw marketingu może pracować w każdej branży przedsiębiorstw sektora przemysłowego i usług.