



Ta praca brzmi dobrze

REKRUTACJA WEWNĘTRZNA CUSTOMER MARKETING SPECIALIST M/K/X

Aplikuj teraz

cel stanowiska:

Celem stanowiska jest realizacja działań marketingowych wspierających rozwój wybranych grup klientów oraz budowanie spójnej komunikacji i doświadczeń klienta zgodnie ze strategią organizacji. Rola odpowiada za planowanie i wdrażanie działań marketingowych dopasowanych do potrzeb konkretnych segmentów klientów, współpracę z działami sprzedaży, produktu i komunikacji oraz wspieranie realizacji celów biznesowych poprzez działania relacyjne i inicjatywy sprzedażowe. Kluczowym elementem stanowiska jest również analiza potrzeb rynku i klientów, monitorowanie efektywności działań oraz rekomendowanie usprawnień wspierających rozwój rynku i sprzedaży.

TERMIN ALPIKACJI DO: 19.07.2026

Twój zakres obowiązków

- Realizacja działań marketingowych dla przypisanej grupy klientów – planowanie i wdrażanie działań skierowanych do wybranego obszaru (np. architekci, dystrybutorzy, stolarz, klient końcowy, przemysł), zgodnie z celami biznesowymi i strategią organizacji.
- Współtworzenie planów działań dla klientów – udział w

Blum Facebook
Blum LinkedIn

Osoba kontaktowa



Blum Polska Sp. z o.o.

Hanna Sarbinowska
ul. Poznańska 16
62-020 Jasin k/Swarzędza

Telefon 608 065 236

E-Mail
Wskazówki dojazdu

przygotowywaniu i realizacji strategii, planów marketingowych dla określonych grup klientów, dostosowanych do ich potrzeb i potencjału rynkowego.

- Identyfikacja potrzeb klientów i insightów rynkowych – zbieranie informacji z rynku, od sprzedaży i klientów oraz przekładanie ich na rekomendacje działań marketingowych i rozwojowych.
- Współpraca z Product Marketing Managerami w zakresie dopasowania działań marketingowych do strategii produktowej, value proposition oraz priorytetów biznesowych.
- Współpraca z zespołem Communication & Operations – briefowanie działań marketingowych, określanie celów i grup docelowych oraz udział w realizacji kampanii i działań komunikacyjnych.
- Współpraca z działem sprzedaży i dystrybucji – bieżące wsparcie działań sprzedażowych poprzez dostarczanie informacji o klientach, identyfikację potrzeb oraz inicjowanie działań wspierających sprzedaż.
- Udział w działaniach relacyjnych i programach partnerskich – organizacja i realizacja działań skierowanych do klientów (wydarzenia, aktywacje, programy), budujących zaangażowanie i lojalność.
- Wsparcie działań Sales Enablement i szkoleń – współpraca przy tworzeniu i wdrażaniu materiałów oraz działań wspierających sprzedaż i rozwój wiedzy produktowej.
- Monitorowanie efektywności działań marketingowych w przypisanym obszarze – analiza wyników działań, identyfikacja obszarów do optymalizacji oraz rekomendowanie usprawnień.
- Zapewnienie spójności działań marketingowych z komunikacją marki – współpraca z zespołem Communication & Operations w celu zachowania spójności komunikacji i materiałów.
- Udział w inicjowaniu działań marketingowych w obszarze klientów – zgłaszanie pomysłów i inicjatyw wspierających rozwój klientów i rynku.
- Dbanie o jakość i aktualność wiedzy o klientach – współpraca z Marketing Operations w zakresie danych, segmentacji oraz wykorzystania CRM w działaniach marketingowych.

Brzmi jak coś dla Ciebie? Sprawdź co jest dla nas ważne:

- 3-5 lat doświadczenia w obszarze marketingu, trade marketingu, customer marketingu lub pokrewnym.
- Doświadczenie w realizacji działań marketingowych dla określonych grup klientów lub segmentów rynku.
- Umiejętność planowania i wdrażania działań marketingowych wspierających sprzedaż i rozwój rynku.
- Doświadczenie we współpracy z działami sprzedaży, marketingu oraz product managementu.
- Umiejętność identyfikowania potrzeb klientów oraz przekładania

insightów rynkowych na działania marketingowe i rozwojowe.

- Doświadczenie we współtworzeniu i realizacji strategii marketingowych dla różnych grup klientów.
- Umiejętność koordynowania działań marketingowych i współpracy z wieloma interesariuszami.
- Doświadczenie w organizacji działań relacyjnych, programów partnerskich lub inicjatyw wspierających zaangażowanie klientów.
- Umiejętność analizy efektywności działań marketingowych oraz rekomendowania działań optymalizacyjnych.
- Umiejętność pracy z danymi klientów, segmentacją oraz wykorzystaniem CRM w działaniach marketingowych.
- Proaktywność, samodzielność oraz bardzo dobra organizacja pracy.
- Komunikatywność i umiejętność pracy cross-funkcyjnej z różnymi działami organizacji.
- Znajomość języka angielskiego na poziomie komunikatywnym, umożliwiającym pracę w środowisku międzynarodowym (poziom B1/B2)

Rekrutacje w naszej firmie są zgodne z przepisami prawa i Kodeksem postępowania w Blum. Jeśli chcesz skorzystać z przysługujących Ci praw, naruszenie możesz zgłosić tutaj: [Compliance w Blum | Blum](#)