

## Product Manager

Il Gruppo Bft è alla ricerca un profilo che possa ricoprire con successo il ruolo di **Product Manager** per le linee di prodotto facenti riferimento alla Business Unit Commercial and Urban la cui sede di riferimento è sita in Soliera (MO).

### Key Responsibilities:

- esercitare i poteri di gestione che gli sono stati assegnati dalla Responsabile di funzione, operando nel rispetto delle direttive ricevute, dei piani e delle strategie approvate, delle politiche e delle procedure aziendali;
- gestire i rapporti con le diverse funzioni aziendali al fine di garantire un operato di collaborazione e il raggiungimento degli obiettivi di business aziendali;
- assicurare l'attuazione delle direttive e dei piani nei termini previsti;
- conoscere il mercato e analizzarne le tendenze, valutare i prodotti della concorrenza, formulare suggerimenti pertinenti;

### Activity and Tasks:

- conoscere gli obiettivi e le politiche aziendali e di gruppo; effettuare analisi dei bisogni di mercato attraverso ricerche e indagini di mercato, monitoraggio e analisi vendite, analisi dell'offerta e del posizionamento, anche attraverso la presenza diretta (trasferte e visite clienti) sul mercato;
- realizzare business case (Identificazione value proposition /pricing / posizionamento/ markets /channels /volume /line-up (phase-in vs phase-out) /ROI /Pay-back;
- gestire le linee di prodotto assegnate: posizionamento, prezzo, ciclo di vita (phase-in e phase-out);
- concorrere al raggiungimento degli obiettivi di fatturato e del margine delle linee di prodotto assegnate;
- contribuire alla definizione del PMP (product master plan)
- sviluppo prodotto: definire le specifiche di prodotto e gestire la documentazione tecnica inerente lo sviluppo;
- definire il pricing, promozioni del periodo, e transfer pricing alle filiali;
- gestire presentazioni commerciali, preparare argomentario di vendita e, in coadiuvazione con l'Ufficio Marketing, sviluppare catalistini e materiale di comunicazione a supporto della promozione e comunicazione del valore del prodotto
- pianificare e implementare attività di lancio dei nuovi prodotti sul mercato anche attraverso trasferte e visite, presentazioni, dimostrazioni alla rete commerciale ed ai clienti; analizzare i feedback del mercato post lancio;
- seguire l'andamento dei mercati di interesse, il comportamento dei clienti e dei concorrenti ed i cambiamenti in atto o previsti in ciascuna area di business per mantenere il desiderato posizionamento attraverso le necessarie azioni di prodotto;
- collaborare con tutti i settori della Società al mantenimento di un alto livello della soddisfazione del cliente riportando criticamente le osservazioni raccolte;
- relazionare periodicamente il diretto superiore sull'andamento dei prodotti della BU.

**Governance:**

- Il selezionato riporterà funzionalmente al General Manager della Business Unit e, in ambito matriciale, al Director of Marketing and Product Portfolio del gruppo.
- Si interfacerà con l'Ufficio Tecnico, la Distribution, il Global Sales Manager e gli Area Manager, con il Finance per la definizione dei prezzi, e per la parte di sviluppo prodotto anche con l'Industrializzazione, la Logistica, la Produzione, gli Acquisti, la Qualità ed il Training & Service.

**Know how:**

- Conoscenza approfondita del Marketing di Prodotto e delle dinamiche commerciali;
- Conoscenza lingua inglese: fluente;
- Conoscenza lingua francese: è considerato un plus;
- Conoscenza tecnica dei prodotti: formazione tecnica in ambito meccanico o elettrotecnico
- Conoscenza del mercato di riferimento;
- Plus: attestato "Product Management Certification" o Master in Business Administration o Gestione della Innovazione

**Soft skills:**

- Atteggiamento imprenditoriale: nella gestione e nell'assunzione dell'ownership delle proprie attività
- Leadership: capacità di impostare e realizzare gli obiettivi prefissati, agire rapidamente e in modo decisivo anche in situazioni difficili, assumersi il rischio e la responsabilità delle decisioni.
- Strategic Thinker e Global overview: capacità di essere consapevole e percettivo. Capacità di riconoscere gli indizi interni ed esterni, spesso sottili, per aiutare a guidare la gestione futura e realizzare nuove opportunità per l'azienda.
- Problem solving e processo decisionale: capacità di definire soluzioni per superare i problemi, e possedere un grande orientamento al risultato.
- Ascolto attivo: dare piena attenzione a ciò che gli altri dicono, prendere tempo per capire i punti presentati.
- Teamworking: condurre efficacemente la propria squadra e ispirare gli altri per raggiungere gli obiettivi attraverso l'eccellenza. Incoraggiare la cooperazione di squadra, aumentare la motivazione dei collaboratori e apprezzarne il contributo.
- Analytical Thinking: Comprensione delle richieste, anticipando i problemi.
- Cooperazione: la capacità di collaborare con gli altri membri del team eterogenei e trasversali.
- Proattività: capacità di anticipare il mercato e il manifestarsi dei problemi pianificando azioni

**Experiences:**

- Laurea ad indirizzo tecnico / economico e comprovata esperienza nel ruolo o in posizioni di gestione di un gruppo e di responsabilità (almeno 5 anni).
- Preferibile provenienza da settori automation (automazione accessi o da aziende modernamente organizzate del BtB), con produzione standardizzata e/o da aziende con sviluppo prodotto interno