



## Um dia como...

<b>Career Week</b>	Marketing Day / 26 <sup>th</sup> November 2009 / Room B203
<b>Presentation:</b>	
<b>Job Title:</b>	<b>Senior Trade Marketing Specialist</b>
<b>Name:</b>	Rita Matos
<b>Company:</b>	Bacardi-Martini Portugal, Lda, Líder de espirituosos em Portugal
<b>Level/Salary Range:</b>	2000€ a 3000€
<b>HR Contact:</b>	Recursos.Humanos@bacardi.com
<b>Duties:</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- CRM para Distribuidores</li> <li>- Operacionalizar planos de MKT</li> <li>- Gerir plano promocional</li> </ul>	
<b>Goals:</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Fidelizar a Rede Vendas do principal canal: Distribuidores</li> <li>- Cumprir com sucesso o plano BTL de cada marca</li> <li>- Dinamizar o canal Cash &amp; Carry</li> </ul>	
<b>Skills</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Organização</li> <li>- Objectividade</li> <li>- Conhecimentos MKT e Vendas</li> <li>- Focus no resultado e na sua avaliação</li> </ul>	
<b>Job Description Day</b>	
<p>9:00-Ler emails recebidos durante a noite</p> <p>10:00-Resposta aos temas urgentes (VDS)</p> <p>11:00-Reunião de discussão de Plano Bacardi</p> <p>13:00-Almoço em Castanheira</p> <p>14:00-Briefing projecto CRM 2010</p> <p>15:00-Reunião semanal Sell In</p> <p>16:00-Atualização do plano promocional Sell In</p> <p>17:00-Resposta aos temas urgentes que chegaram durante a tarde</p>	



18:00-Avaliação do plano Promocional Sell Out

19:00-Planear o dia de amanhã

20:00-ginásio

21:00-Jantar com equipa Bacardi Clubbing Tour

22:00-Festa Bacardi Clubbing Tour