

ANÚNCIO DE VAGA

FUNÇÃO: DIRECTOR DE MARKETING - 1 VAGA PARA MAPUTO
REF: Nº 08/DPO/TMCEL/2020

Principais responsabilidades:

- Desenvolver o plano de marketing, conduzir os projectos de (re) lançamento de produtos e serviços, acompanhando a rentabilidade de todo portfólio da empresa alinhado a um plano de comunicação da marca estabelecido por si;
- Identificar novos mercados, oportunidades de negócio, vendas em valor e volume, por via da avaliação do ciclo de vida dos produtos, serviços e soluções existentes na empresa e no mercado, em coordenação com outras Direcções de Função e Regionais.
- Possuir capacidade e competência para elaborar estratégias, políticas e procedimentos de Marketing, em função das boas práticas do sector de telecomunicações e bem como, pela elaboração do orçamento da Direcção;
- Gerir pessoas, recursos materiais e financeiros adstritos à sua área, assim como, pelo estabelecimento de uma equipa de gestão orientada para resultados e exercer uma liderança sólida sobre a mesma.
- As responsabilidades do Director de Marketing poderão ser alargadas para outras, mediante as exigências do processo de desenvolvimento no âmbito da dinâmica do negócio e do mercado.

Qualificações Académicas

- Licenciado em Marketing, Comunicação, Gestão de Empresas ou em áreas afins, preferencialmente com um MBA.

As candidaturas deverão ser dirigidas com o título "**Vaga para Director de Marketing**". Os candidatos interessados devem submeter os CV's actualizados acompanhados de certificados académicos e outros documentos relevantes, incluindo as referências do último emprego até à sexta-feira, dia **20 de Novembro de 2020**, para:

Rua Belmiro Obadias Muianga, nº 384, Caixa Postal 1483, Maputo ou por email candidaturas@tmcel.mz

N.B.: Apenas os candidatos pré-seleccionados serão contactados.

Experiência Profissional

- Experiência comprovada de 5 (cinco) anos na área de marketing (desenvolvimento de produtos e serviços, comunicação e imagem), no mercado nacional;
- Experiência em pesquisa, análise de mercado, desenvolvimento de produtos, tarifas & preços constitui vantagem.

Competências e Aptidões

Competências Comportamentais

- Orientação para o cliente;
- Espírito de equipa;
- Orientação para cadeia de valor
- Liderança;
- Comunicação e negociação.

Competências Específicas

- Planeamento e Organização;
- Resolução de Problemas;
- Gestão de Clientes;
- Tarifas e Preços;
- Análise e Gestão de Risco.

Aptidões

- Proficiência na Língua Portuguesa e inglesa (escrita e fala).
- Conhecimentos de informática na óptica do utilizador MS Office, especialmente Excel e Access;
- Domínio na gestão de projectos, actualizado com as tendências do mercado com um pensamento crítico elevado;
- Formação profissional em Telecomunicações ou TICs constituirá vantagem.