

Inbound Marketing Project Lead

Buscamos a un Jefe de Proyectos Marketing a Tiempo Completo a cargo de gestionar operaciones y campañas online en español, para clientes B2B, Latinoamericanos y de sectores de las Telecomunicaciones, IT ...entre otros.

Responsabilidades

El Inbound Marketing Project Lead tiene a cargo la gestión, en forma semanal, de varias actividades de Marketing Digital para múltiples clientes en distintos mercados.

Están en sus responsabilidades la implementación, operación y el análisis de actividades usando capacidades de:

- Gestión de Proyectos
- Planificación Marketing
- Automatización Marketing
- Reporting & Analytics Web
- Producción de contenidos y Activos Digitales
- Email Marketing
- Blogging & SEO
- Gestión de Relación con Influencer
- Community Management
- Gestión de Programas Publicitarios PPC

Está a cargo de:

- Conducir y seguir actividades de **Lead Generation** y **Lead Management** al producir, publicar, testear y operar activos marketing (campañas, Landing Pages, email...) en herramientas tales como mailchimp, unbounce, eloqua, infusionsoft, Hootsuite, emblue...
- Gestionar **Operaciones de crecimiento eCommerce** al activar un calendario comercial, hacer **crecer el tráfico** usando tácticas Inbound, **aumentar las ventas** aplicando las técnicas de optimización de la conversión, y **mejorar la retención cliente** con una gestión de experiencia cliente sin falla.
- **Producir el reporting necesario** para hacer un seguimiento semanal/mensual de las acciones implementadas y de sus resultados concretos.

El Inbound Marketing Project Lead trabaja en relación directa con el director de Operación y los clientes quienes definen:

- los ejes y la estrategia de marketing,
- las campañas a desarrollar
- y programa/corriges/complementa la producción antes de su implementación.

POSTULARSE con Ref: 2017H1-IM-PM-esp

CONTACTO: rrhh@soyculto.com



Perfil y Requisitos del Candidato

Requisitos Excluyentes

2 o 3 Años de Experiencia en Marketing Digital

- El candidato cuenta con 2 o 3 años de experiencia válida en gestión de campañas marketing digitales via medios tales como email, publicidad online, publicación web, social media, copywriting online, eCommerce....
- El candidato tiene una mentalidad orientada hacia al marketing digital y los negocios B2B en prioridad. Un conocimiento B2C siendo un pluspreciado.
- El candidato puede ser un profesional reputado/experimentado y/o tener un perfil universitario en las materias del marketing & publicidad, de la comunicación social, de las administración de negocios.

Capacidad de Gestión de Múltiples Proyectos

- El Inbound Marketing Project Lead tiene la capacidad de manejar varios proyectos concomitantes al operar numerosas actividades, coordinar los distintos recursos involucrados, hacer el seguimiento de las múltiples operaciones y dar la visibilidad regular al director de operaciones y a los clientes.
- El candidato cuenta con un agudo sentido de la organización y sabe priorizar las acciones a conducir a corto, mediano y largo plazo. Estaremos haciendo pruebas al respecto.

Comunicación y Redacción en Español Impecable

- El Inbound Marketing Project Lead tiene una excelente comunicación en español neutro. Te pediremos corregir esta descripción de puesto que claramente la necesita.
- Es hábil en el manejo de tonos cordiales y coloquiales, es preciso y claro en la redacción de piezas de comunicación digital. Es maestro en ortografía y gramar. Una experiencia en redacción publicitaria será valorada.

Excelente Atencion Cliente

- El Inbound Marketing Project Lead es responsable de mantener y hacer crecer la relación cliente al generar las correctas expectativas, cumplir con los objetivos asumidos y gestionar la comunicación a diario con los interlocutores.

Riguroso Manejo Analítico y Atención a los Detalles

- El manejo experto de excel así como de los conceptos claves del reporting del marketing de rendimiento son imprescindibles para operar nuestras actividades. Un capacidad analitica y de propuesta de recomendaciones es esperada.
- En este trabajo, una extrema atención a los detalles es imprescindible. Necesitamos que encuentra todas las incoherencias que suelen aparecer (incluso en este descriptivo de puesto).

Capacidad de Aprendizaje Autónomo

- La curiosidad, la voluntad y la capacidad en integrar de manera autónoma los conceptos avanzados del inbound marketing, del marketing digital y del sector de las tecnologías son indispensables para desempeñarse en Soyculto.

Respeto del Compromiso Asumido

- Para trabajar con nuestros exigentes clientes, necesitamos que el Project Lead tenga la capacidad de respetar en tiempo y forma los compromisos que decidirá asumir al momento de proponerle la tarea.

Capacidades Valoradas (No Excluyente)

Certificación Marketing Digital Válida

- Se valora que el candidato esté certificado Google Partner (Adwords básico y Adwords avanzado en búsqueda - Display - YouTube - Shopping o Analytics) Hubspot Inbound, Facebook Blueprint serán evaluadas muy positivamente.

Ser un "Power User" de Internet

- Apreciamos los conocimientos en temas de SEO, de Gestión de Blog personal y/o Profesional, de manejo de páginas en Redes Sociales, de Uso de sistemas de MicroBlogging. No duden en compartirlos como experiencias para ilustrar su perfil.

Conocimientos sobre Industrias/Sectores de Actividad

- Si el sector de Tecnologías y de IT es prioritario, todo conocimiento en otros sectores (Turismo, Servicios financieros, Productos de Consumo, Servicios a Empresas, Educación...) es bienvenido.

Manejo del Inglés y Todo Otro Idioma

- El manejo del Inglés a la Lectura es indispensable online. De saber además producir por escrito o en modo conversacional en Inglés es apreciado. El manejo de otros idiomas tal como Francés, Portugués u otro abrirá más oportunidades al candidato en Soyculto.

Ser Fuerza de Iniciativa y de Propuesta

- Tomar iniciativas, Proponer Ideas, Desafiar el Status Quo para optimizar las tareas, los procesos y entregar mejor resultados son tantas acciones que evaluamos en forma positiva.

Sobre Soyculto

Soyculto es una agencia a dimensión humana basada en Buenos Aires (Alto Palermo) Somos especializados desde el 2006 en la creación de valor usando el Inbound Marketing para clientes en Argentina, Uruguay, Colombia, México (y más en América Latina) por lo que es del español. Tenemos también clientes en Europa y EEUU en Francés e Inglés.

Nuestro portfolio de clientes es variado en cuanto los sectores de actividad (B2B, B2C...), las industrias (IT, Seguros, Cosméticos, Consumo Masivo, Turismo, Educación... etc) y los tamaños de empresa (desde la PYME hacia la corporación multinacional).

Lo que le Ofrecemos

Ofrecemos un ámbito de trabajo "start-up à la française" muy agradable que evoluciona en apasionante mundo del Digital.

Contamos con muchas perspectivas de negocio y deseamos compartirlas con nuestros colaboradores. Estamos comprometidos en ofrecer oportunidades de desarrollo profesional y personal a los talentos quienes saben mostrar exigencia, compromiso e iniciativa.

La capacitación en todo lo relacionado al marketing digital, desarrollo de marca personal, nuestras herramientas es parte de nuestro compromiso a nuestros colaboradores. Ofrecemos un acceso exclusivo a nuestra extensa biblioteca de recursos de marketing y los mejores especialistas en el rubro.

Condición de Contratación

Este puesto está entendido en tiempo completo en relación de dependencia. El lugar de trabajo está en nuestra oficina, a 4 cuadras de Alto Palermo. Los horarios de trabajo son de las 9h a las 18h con 1h para el almuerzo.

Ofrecemos una cierta flexibilidad sobre el lugar de trabajo e permitir esporádicamente "Home Office". Sin embargo la presencia en la oficina es indispensable al menos 4 días por semana. Puede ser ocasionalmente invitado a participar de reunión en sedes de clientes.

Ofrecemos una remuneración compuesta incluyendo

- un sueldo fijo
- varios bonos mensuales (sobre objetivos productivos y cualitativos)
- el aguinaldo en Junio y Diciembre
- la prepaga OSDE 210 (o parecido)
- una notebook y distintas herramientas productivas (el uso de herramientas personales es posible).

Proponemos además reevaluar las condiciones económicas en base cuatrimestral. El desempeño, la calidad y la eficiencia productiva del colaborador tanto como la posibilidades concreta de la empresa serán considerados al momento de reevaluar las condiciones económicas de remuneración.

Postularse / Proceso de Selección

Mandanos tu CV con tus pretensiones económicas a: rrhh@soyculto.com con la Ref: **2017H1-IB-PM-esp**

Nuestro proceso de selección se hace en 3 tiempos:

1. Test online con prueba de Redacción y puesta en situación
2. Entrevista personal o skype con un Senior Project Leader
3. Entrevista personal con el Executive Partner

Al integrar el equipo, el colaborador entra en un proceso de capacitación de 4/5 días en el cual se familiariza con las herramientas, desarrolla su plan de desarrollo de marca personal y integra la información de los clientes.

Se encuentra integrado al los proyectos clientes desde la 2nda semana.