

Inbound Marketing Project Lead

Estamos buscando reforzar nuestro equipo con una persona a cargo de gestionar operaciones y campañas online en español, para clientes B2B y del sector Tecnologías de la Información y Comunicación.

Responsabilidades

El Inbound Marketing Project Lead está a cargo de la gestión en forma semanal de varias actividades de Marketing Digital. Están en sus responsabilidades Implementar, operar y analizar actividades de:

- Email Marketing
- Automatización Marketing
- Optimización de conversión (Landing Pages, Email...)
- SEO
- Community Management
- Gestión de Programas Publicitarios PPC
- Reporting & Analytics Web
- Planificación Marketing
- Gestión de Proyecto

Esta a cargo de:

- Conducir las actividades de **Lead Generation** y **Lead Management** al dar de alta, testear y operar activos marketing en herramientas tales como mailchimp, unbounce, infusionsoft, emblue...
- **producir el reporting** necesario para hacer un **seguimiento semanal** de las acciones 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 de marketing, las campañas a desarrollar y programa/corriges/complementa la producción antes de su implementación.

Perfil y Requisitos del Candidato

Requisitos Excluyentes

Experiencia en Marketing Digital Comprobada

- Experiencias válidas en gestión de campañas digitales via medios tales como email, publicidad online, publicación web, social media, copywriting online... son indispensables.

- Necesitamos que el candidato tenga una mentalidad orientada hacia al marketing digital y a los negocios B2B en prioridad, 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 Organización y de Gestión de Múltiples Proyectos**
 - El Inbound Marketing Project Lead tendrá la capacidad de manejar varios proyectos concomitantes al operar las actividades, coordinar los recursos involucrados, hacer el seguimiento de las operaciones y dar la visibilidad regular al director de operaciones y a los clientes.
 - El candidato tendrá un agudo sentido de la organización y sabrá 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 tendrá una **excelente comunicación en español neutro**. Es hábil en el manejo de tonos cordiales y coloquiales, es preciso y claro en la redacción de piezas de comunicación digital. Una experiencia en redacción publicitario será valorado.
- **Excelente Atención Cliente**
 - El Inbound Marketing Project Lead estará responsable de **mantener y hacer crecer la relación cliente** al generar las correctas expectativas, cumplir con los objetivos y gestionar la comunicación a diario con los interlocutores.
- **Riguroso Manejo Analítico**
 - El **manejo experto de excel** así como de **los conceptos claves del reporting de rendimiento marketing** es imprescindible para operar nuestras actividades. Un **capacidad analítica** y de propuesta de recomendaciones es esperada.
- **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.
- **Respeto del Compromiso Asumido**
 - Para trabajar con nuestros exigentes clientes, necesitamos que el candidato tenga la capacidad de respetar en tiempo y forma los compromisos que decidirá asumir al momento de proponerle la tarea.

Capacidades Valoradas Non Excluyente

Certificación Adwords Válida

- Se valora que el candidato esté certificado por Google Partner y tenga por lo menos válidos los exámenes Adwords básico y Adwords avanzado. Las certificaciones avanzadas en Display, YouTube o Analytics serán evaluadas 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 Sectores de Actividad Económica**
 - 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 Soyculito.
- **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 Soyculito

Soyculito es **una agencia a dimensión humana** especializada desde el 2006 en la creación de valor usando el Inbound Marketing para clientes en Argentina, Uruguay, Colombia, México por lo que es del español. Tenemos también clientes en Europa y EEUU en Francés e Inglés.

Nuestro portfolio de cliente es variado en cuanto los sectores de actividad (B2B, B2C...), las industrias (IT, Seguros, Turismo, Educación) y los tamaños de empresa (desde la micropyme hace la 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 **apuntamos al desempeño personal y profesional de nuestros colaboradores** quienes saben mostrar exigencia, compromiso e iniciativa.

Condición de Contratación

Buscamos un **compromiso NO MENOR a 4 meses** en una primera fase.

En esta primera fase aceptamos que el candidato sea **Freelance en Modalidad Monotributista**. A los 4 meses ofreceremos un contrato en tiempo completo.

La experiencia, la calidad comunicacional y la eficiencia productiva serán considerados al momento de evaluar las condiciones económicas de remuneración.

Postularse / Proceso de Selección

Mandanos tu CV con tus pretensiones económicas a: rrhh@soyculto.com con la Ref: 2016Q1-IBProjectLead

Nuestro proceso de selección se hace en 4 tiempos:

1. [Test online](#) de Redacción y puesta en situación
2. Entrevista personal o skype con un Senior Project Leader
3. Entrevista personal o skype con la Directora Editorial
4. Entrevista personal con el Partner Principal

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.