

Sobre las descripciones de empleos que aquí se presentan

Las siguientes descripciones corresponden a la [**Guía del CMO sobre la estructura organizacional del marketing moderno**](http://www.slideshare.net/HubSpot/the-cmos-guide-to-marketing-org-structure) (guía en inglés). Como un vistazo a la forma en la que las empresas más innovadoras organizan sus equipos de marketing (Forrester Research, HubSpot, Zendesk, GitHub, Rue La La, Mindjet y Atlassian).

Estas descripciones **son de uso razonable y las puedes utilizar como desees.** Está permitido copiarlas para tus sitios de alojamiento de trabajo y/o contenido.

Debido a que se considera que las descripciones son genéricas, están escritas para una amplia base de diferentes tipos de empresas y profesionales del marketing, por lo que recomendamos actualizarlas para que reflejen las características específicas de tu empresa, equipo y necesidades de contratación.

Si quieres ver el informe original sobre la estructura organizacional, [**haz clic aquí**](http://www.slideshare.net/HubSpot/the-cmos-guide-to-marketing-org-structure) (guía en inglés).

**Marketing de producto**

**Vicepresidente de marketing de producto**

Informa al director de marketing. El vicepresidente de marketing de producto dirigirá a un equipo de profesionales del marketing responsables de enviar los mensajes, crear la presentación y realizar la entrega de nuestros productos al mercado. También será responsable de traer nuevos productos, funciones y/o servicios para sacar al mercado, trabajará estrechamente con nuestro equipo de producto y dirigirá la investigación sobre los consumidores. Esta es una función fundamental que se encuentra en el corazón de todas las operaciones; desde el desarrollo del producto, hasta el marketing y las ventas.

**Responsabilidades:**

* Dirigir un equipo de profesionales del marketing para garantizar el éxito y la adopción de nuestros productos a medida que salgan al mercado.
* Hacer crecer al equipo mediante la contratación y capacitación.
* Tomar decisiones basadas en los datos para mover al equipo y al producto hacia adelante y lograr los objetivos de la empresa.
* Desarrollar la estrategia de precios, enviar mensajes, crear una presentación, así como también realizar la promoción y venta de nuestros productos.
* Capacitar y apoyar a los equipos de ventas y atención al cliente sobre las nuevas herramientas y productos.
* Fungir como promotor de nuestros productos con el liderazgo intelectual, blog, redes sociales y presentaciones.
* Mantener a la empresa actualizada con las tendencias del mercado y de la competencia, así como también, mantenernos a la delantera de nuestros competidores en todo momento.

**Requisitos:**

* Estudios universitarios o experiencia laboral equivalente.
* Poder demostrar y comprobar que es experto en marketing y que cuenta con la experiencia para determinar el lugar adecuado para el producto en la industria y llevarlo al mercado.
* Experiencia de liderazgo con excelentes habilidades de comunicación; tanto escritas como verbales.
* Un enfoque altamente analítico, el cual utiliza en una amplia variedad de responsabilidades; desde el desarrollo del cliente, la adopción del producto y hasta los procesos de ventas.
* Habilidad de dirigir y comunicarse entre las funciones de ingeniería y los otros departamentos.

**Director de marketing de producto**

Como profesional del marketing de producto, serás el líder del equipo responsable de contarle al mundo (y a la empresa) la historia de nuestro producto. Se espera que seas nuestro promotor principal de un conjunto de características específicas y sus beneficios. Además estarás a cargo de elaborar la estrategia de los mensajes y el marketing para los nuevos lanzamientos.

**Responsabilidades:**

* Junto al equipo de producto, capacitarás a los involucrados internos y externos sobre las características de nuestros productos y sus beneficios.
* Crear contenido (por ejemplo, documentación de ventas, videos sobre el producto, contenidos para el sitio web, posts para el blog, para Quora y otros foros) con el fin de comunicar los beneficios de nuestros productos al mundo.
* Ayudar al equipo de ventas con las llamadas cuando sea necesario para proporcionar detalles del producto.
* Exponer y presentar la historia de nuestro producto de manera interna y externa.
* Medir y optimizar la travesía del consumidor conforme se relacione con la adopción y el uso de la función del producto.

**Requisitos:**

* Estudios universitarios o experiencia laboral equivalente.
* Experiencia en marketing digital, marketing de producto y/o gestión de producto.
* Excelentes habilidades de comunicación verbal y escrita; hay una gran cantidad de tareas de escritura y presentación/venta de ideas para este puesto.
* Dominio del Sistema de optimización de contenidos de HubSpot. Se espera que puedas crear páginas de producto, optimizar el camino de conversión en esas páginas y usar llamadas a la acción inteligentes para crear y poner a prueba CTA específicas en cada etapa por la que pasa el consumidor.
* Se prefiere que tenga la capacidad de trabajar en colaboración y entre equipos. Este puesto requiere que trabajes en diversos papeles y departamentos para darle vida al producto. Eres el centro de toda nuestra organización, por lo que tendrás que interactuar constantemente con tus compañeros y los prospectos.

**Director de marketing de producto - Implementación de ventas**

Como director de marketing de producto a cargo de la implementación de ventas, tendrás un impacto directo en el crecimiento de nuestra base de clientes todos los días. Serás nuestro experto interno en el panorama competitivo y ayudarás a optimizar nuestro proceso de ventas y materiales comerciales. En definitiva, le darás a nuestro equipo de ventas una ventaja competitiva.

**Responsabilidades:**

* Trabajar con nuestros increíbles clientes para crear casos prácticos y sus historias de éxito.
* Descubrir a nuestros promotores por medio de las relaciones con los representantes de ventas y por las redes sociales, para después darles seguimiento y ayudarles a promocionar nuestra causa.
* Proporcionar herramientas de capacitación y ventas a nuestros representantes para ayudarles a ser más eficientes y eficaces.
* Realizar una investigación de la competencia y ayudar a posicionarnos para obtener más clientes.
* Recopilar y analizar datos que respalden nuestras soluciones en el mercado para los consumidores.

**Requisitos:**

* Estudios universitarios o experiencia laboral equivalente.
* Experiencia en investigar o crear análisis de la competencia.
* Excelentes habilidades de comunicación; interactuarás con clientes y compañeros con papeles laborales cruzados de manera regular.
* Dominio de Social Inbox de HubSpot, el cual utilizarás para identificar y darle seguimiento a los promotores en Twitter según la etapa del consumidor y monitorizar las conversaciones sobre el panorama competitivo de forma proactiva.

**Desarrollador web**

Buscamos a un desarrollador de web para trabajar en el sitio web de nuestra empresa y otros proyectos conforme sea necesario. Se espera que este puesto proporcione un punto de vista sobre el diseño, así como también, que cuente con capacidades prácticas en desarrollo web. Trabajarás estrechamente con nuestros diseñadores gráficos, profesionales de marketing de producto e involucrados internos para darle vida a nuestra marca, crear información sobre el producto y material adicional, así como también, ayudarás a crear otro contenido para el sitio web con los códigos que diseñes.

**Responsabilidades:**

* Desarrollar e implementar el código web de la interfaz, diseñar estándares de diseño y escribir con claridad, así como también crear un código semántico.
* Modernizar el esquema de página y su réplica o crear páginas nuevas y presentarlas a los ejecutivos.
* Colaborar con los compañeros de marketing, ejecutivos, diseñadores y otros involucrados en el proyecto.
* Crear y optimizar nuestra gestión de proyectos web, cumplir con todas las fechas de entrega y mejorar la eficacia al crear estándares más altos de calidad de desarrollo web.
* Encontrar y presentar de forma proactiva nuevas ideas para mejorar la experiencia de los prospectos, oportunidades de venta y clientes en nuestro sitio web.

**Requisitos:**

* Estudios universitarios o experiencia laboral equivalente.
* Extensa experiencia con HTML5, CSS3, JavaScript, y jQuery.
* Dominio experto de las mejores prácticas de UI/UX (diseño de interfaz y de la experiencia del usuario). Solucionarás problemas con todo lo que desarrolles para mejorar la experiencia de nuestro sitio e impulsar acciones en el mismo.
* Certificado en el Sistema de optimización de contenidos de HubSpot, el cual se utilizará para crear páginas web de respuesta para dispositivos móviles, tabletas y computadoras de escritorio de manera automática. Tu trabajo debe ser cautivador en los tres tipos de pantallas.
* Interés personal por mantenerse al día con las últimas tendencias, además de contar con una inclinación por la metodología ágil para el desarrollo de software y por las mejores prácticas emergentes de la comunidad UI (interfaz del usuario).

**Especialista en investigación UX (experiencia del usuario)**

Buscamos a un especialista en investigación sobre la experiencia del usuario que se una a nuestro equipo de marketing y trabaje estrechamente con nuestro equipo de producto y diseñadores. Tu trabajo consistirá en conceptualizar y formar el producto, realizar mejoras al sitio web y a las funciones para evaluar la usabilidad y el éxito de nuestros puntos de contacto de marketing.

**Responsabilidades:**

* Dirigir la investigación sobre el usuario y el desarrollo de concepto, incluyendo el desarrollo del perfil de consumidor y el del escenario.
* Diseñar estudios que aborden el comportamiento del usuario, su postura y generar información procesable.
* Abogar por el usuario durante el proceso de propuesta, crear un esquema de página e implementar mejoras para la interfaz del usuario.
* Trabajar estrechamente con el equipo de marketing y de producto para identificar los temas que requieren investigación.
* Colaborar con las áreas de diseño, gestión de producto, estrategia de contenidos, ingeniería y marketing.
* Colaborar en actividades de reclutamiento de participantes para el estudio del usuario con el fin de desarrollar criterios, analizar a los participantes, crear materiales, monitorizar resultados y coordinar los incentivos según sea necesario.

**Requisitos:**

* Estudios universitarios o experiencia laboral equivalente.
* Sentirse cómodo al lanzar un producto o servicio, repetir la acción con rapidez y utilizar datos.
* Conocimiento profundo sobre el diseño de interfaz de usuario, incluyendo saber cómo y cuándo aprovechar los estudios y las pruebas para informar decisiones.
* Habilidades sólidas en el amplio conjunto de metodologías de diseño cualitativas y enfocadas al usuario.
* Conocimiento práctico sobre el análisis y estadísticas cuantitativas y de comportamiento.
* Excelente comunicador, tanto verbal, como de forma escrita.

**Marketing de contenidos y estrategia**

**Vicepresidente de contenidos**

Informa al director de marketing. El vicepresidente del contenidos dirigirá a un equipo de escritores, diseñadores y estrategas con el fin de crear contenido para los blogs de alto tráfico, recursos de conversión de oportunidades de venta y proyectos creativos que se puedan compartir. Apoyarás al área de marketing con los temas de la generación de demanda, implementación de ventas, relaciones públicas y de los analistas, gestión de la comunidad y de los canales/mercados verticales. Tus objetivos incluyen: atraer tráfico al sitio, obtener seguidores en las redes sociales, incrementar la cantidad de oportunidades de venta nuevas, fortalecer al área de ventas con contenido relevante para enviarle prospectos y alimentar las relaciones públicas y con los influenciadores.

**Responsabilidades:**

* Dirigir un equipo de estrategas y productores de contenido para crear contenidos de manera regular con el fin de publicarlo en los canales inbound (redes sociales, correo electrónico, blog, páginas de destino, etcétera).
* Hacer crecer al equipo mediante la contratación y capacitación.
* Desarrollar la estrategia y procesos para mejorar el resultado del contenido.
* Tomar decisiones basadas en los datos con el fin de impulsar al equipo y a nuestro contenido hacia adelante para lograr los objetivos de la empresa.
* Fungir como promotor de nuestro mensaje, marca y contenido con un liderazgo intelectual, publicaciones en blogs, redes sociales y charlas.
* Garantizar que se satisfagan las necesidades de todos los involucrados en el marketing.
* Mantener al equipo actualizado con las últimas tendencias de marketing de contenidos.
* Gestionar a las agencias de creación de contenidos y a los trabajadores independientes.https://lh5.googleusercontent.com/GOzXnHfkJ3nCoYY2FOT9A3DVzSr7WmF-fY6q9axSRgn3QqzzkY6R6u2xNZZO75Sk0Hqe1bcocjnsBk9UjMwOzJBYxxYDbuzlbKX4d_98e_-vuCXmEyXDs2_gsg

**Requisitos:**

* Estudios universitarios o experiencia laboral equivalente.
* Demostrar y comprobar que eres experto en marketing, que cuentas con experiencia en la creación de contenidos para la web en varias materias (texto, diseño, video, etcétera) y medios de comunicación (blogs, guías, artículos técnicos, estudios, infografías, podcasts, etcétera).
* Experiencia de liderazgo con excelentes habilidades de comunicación; tanto escritas como verbales.
* Estar motivado por la intuición creativa y ser capaz de evaluar y corregir el curso de la situación con ayuda de los datos, así como de comunicar los resultados y optimizar el uso de la información.

**Gerente de marketing de contenidos**

Buscamos a un creador de contenidos prolífico y talentoso para escribir y producir varios proyectos y blogs con regularidad, ampliar la presencia digital de nuestra empresa, la consciencia sobre la marca, la cantidad de suscriptores e incrementar las oportunidades de venta. Este puesto requiere un alto nivel de creatividad, atención a los detalles y habilidades en la gestión de proyectos.

**Responsabilidades:**

* Crear 1 o 2 recursos gratuitos al mes para incrementar las oportunidades de venta, el número de suscriptores, la consciencia sobre la marca y/u otras métricas importantes (ebooks, artículos técnicos, infografías, guías, etcétera).
* Publicar en el blog de manera constante para respaldar a tus otros proyectos y atraer visitantes al sitio con la búsqueda, las redes sociales y por medio de nuestros suscriptores de correo electrónico.
* Aumentar nuestra base de suscriptores al proporcionarles contenido útil de forma regular que coincida con sus necesidades.
* Colaborar con los diseñadores, el equipo de marketing de producto, el área de ventas, con los influenciadores externos y expertos en la industria para producir contenido relevante que satisfaga las necesidades de los involucrados clave y las de nuestra audiencia.
* Convencer a otros de que vale la pena invertir tiempo y esfuerzo en tus ideas creativas. Esta función es la base del equipo de marketing y los demás dependerán del trabajo que hagas todos los días.

**Requisitos:**

* Estudios universitarios o experiencia laboral equivalente.
* Tener experiencia en la producción de contenidos para la web, así como también debe contar con conocimientos específicos sobre los canales (blog, SlideShare, Facebook, Twitter, etcétera).
* Tener experiencia en crear audiencias, ya sea online u offline.
* Contar con un conocimiento especializado sobre el Sistema de optimización de contenidos de HubSpot para publicar en el blog y producir CTA inteligentes según la etapa del ciclo de vida del visitante.
* Un enfoque de doble mentalidad: debes ser muy creativo y un excelente escritor, pero también puedes ser una persona que se oriente dependiendo del proceso, amplíe su mentalidad y confíe en los datos para tomar decisiones.

**Administrador de blog**

Buscamos a un gran conocedor de las palabras para que se una a nuestro equipo de blog. Los candidatos deben tener destreza y pasión por la escritura, así como también, debe contar con un amplio conocimiento sobre la industria. Se espera que el blogger mantenga y desarrolle la voz de la empresa con el contenido del blog.

**Responsabilidades:**

* Escribir diversos tipos de artículos sobre una amplia gama de temas para nuestro blog.
* Proporcionar retroalimentación a otros colaboradores y corregir el contenido de otros escritores.
* Optimizar el contenido para los motores de búsqueda y generar oportunidades de venta.
* Contribuir a los proyectos extensos como los ebooks.
* Realizar proyectos analíticos para mejorar las estrategias/tácticas del blog.
* Incrementar la cantidad de suscriptores del blog y ampliar el alcance del blog en general.

**Requisitos:**

* Una pasión y profunda comprensión de la industria y de la misión de nuestra empresa.
* Habilidades excepcionales de escritura y corrección, así como también debe contar con la capacidad de adoptar el estilo, tono y voz de varios tipos de contenido de nuestra empresa.
* Una mente analítica que tenga interés en el uso de los datos para optimizar/ampliar las estrategias y tácticas de marketing del blog.
* Excelentes habilidades organizacionales para trabajar de manera independiente y gestionar proyectos con muchos elementos en movimiento.
* De 2 a 3 años de experiencia en la creación de marketing y contenidos.

**Funciones creativas, de eventos, relaciones públicas y comunicaciones de marketing**

**Vicepresidente de marca y medios**

Informa al director de marketing. El vicepresidente de marca y medios dirigirá a un equipo de expertos creativos, relaciones públicas y expertos en comunicación, así como también creará sus propios puntos de contacto para la construcción de la marca. Elaborará y le dará mantenimiento a la marca de la empresa, incluyendo los mensajes que comunica, su tono, diseño y a las relaciones públicas y analíticas. Sus objetivos incluyen: aumentar la consciencia de la marca, incrementar la cantidad de asistentes a los eventos de la empresa e influir en la opinión pública con ayuda de las relaciones públicas e influenciadores.

**Responsabilidades:**

* Dirigir y gestionar al equipo responsable de contar la historia de la empresa.
* Construir la marca con una excepcional creatividad al darle seguimiento a las relaciones con los influenciadores y producir los eventos más extraordinarios de la industria.
* Hacerse cargo del posicionamiento y los mensajes de la marca.
* Proporcionar orientación estratégica para identificar e interactuar con los medios de comunicación, analistas e influenciadores.
* Proporcionar dirección creativa en los proyectos sobre la marca de video, web y diseño gráfico.

**Requisitos:**

* Estudios universitarios o experiencia laboral equivalente.
* Demostrar y comprobar que es experto en marketing, que cuenta con experiencia en la supervisión de un equipo de expertos creativos, de relaciones públicas y de medios de difusión.
* Experiencia de liderazgo con excelentes habilidades de comunicación; tanto escritas como verbales.
* Estar motivado por la intuición creativa y ser capaz de evaluar y corregir el curso de la situación con ayuda de los datos, así como de comunicar los resultados y optimizar el uso de la información.
* Prestar atención al diseño y tipografía, así como también debe contar con la habilidad de proporcionar retroalimentación constructiva en los proyectos al equipo creativo.
* Tiene experiencia en otras áreas creativas (por ejemplo, video, eventos, interfaz, audio/visual, etcétera).

**Director creativo**

Buscamos a un líder creativo para dirigir el diseño gráfico del sitio web, texto, video, animaciones, fotografía, recursos promocionales y más para los materiales que poseemos, así como también los de marca. Serás una fuerza creativa que podrá trabajar con muchos equipos y entender los matices de la gestión de proyectos a diario. Además, debes saber traducir los conceptos con facilidad para todos los involucrados con el fin de convencerlos con tus ideas.

**Responsabilidades:**

* Hacer evolucionar y garantizar la consistencia, integridad y las directrices de la marca de la empresa.
* Liderar el diseño y la redacción de textos publicitarios.
* Gestionar un calendario de producción y al equipo responsable de cumplir con las fechas de entrega.
* Crear y mejorar el equipo creativo de la empresa y su flujo de trabajo para construir un funcionamiento de primera clase.
* Colaborar con los líderes de la empresa, compañeros de marketing y otros involucrados en proyectos clave cada trimestre.

**Requisitos:**

* Estudios universitarios o experiencia laboral equivalente.
* Varios años de experiencia en diseño, gestión de proyectos y/o haber estado en una agencia o puesto interno de creatividad.
* Ser diseñador certificado en COS (sistema de optimización de contenidos) por HubSpot. Serás el responsable de la gestión del diseño de respuesta del sitio web, incluyendo las páginas de producto y las versiones específicas de cada etapa del consumidor en nuestro sitio web.
* Prestar atención al diseño y tipografía, así como también debe contar con la habilidad de proporcionar retroalimentación constructiva en los proyectos al equipo creativo.
* Es un excelente comunicador, ya que transmite las mejores prácticas de diseño y los detalles/las ideas de los proyectos a todos los rangos de la empresa, incluyendo al equipo ejecutivo.

**Diseñador gráfico**

El puesto de diseñador gráfico es responsable de crear y mantener nuestros recursos de marketing y contenidos que se concibieron para respaldar al producto y otros objetivos de marketing. Este candidato mejorará nuestra experiencia de usuario desde el concepto hasta la ejecución al darle vida a nuestra marca y ser consistente en todos nuestros distintos puntos de contacto.

**Responsabilidades:**

* Colaborar con los compañeros de marketing y marketing de producto para apoyar el diseño del sitio web y el marketing de contenidos (blog, recursos de las redes sociales y más).
* Ayudar a llevar nuevas ideas para el diseño y la creación de contenidos al equipo con su experiencia y atención a los detalles de un excelente diseño.
* Definir y crear plantillas para nuestro equipo de marketing con el fin de que este sea más eficaz en algunas de sus publicaciones en las redes sociales, blog, correo electrónico y otros canales.
* Gestionar otras necesidades de diseño como las presentaciones, anuncios y ferias comerciales conforme sea necesario.

**Requisitos:**

* Estudios universitarios o experiencia laboral equivalente.
* Experiencia laboral como diseñador interno o en una agencia de marketing. Para poder enviar una solicitud para este puesto, el candidato también debe enviar muestras de su trabajo.
* Experiencia en diseño para el Sistema de optimización de contenidos de HubSpot. Este puesto debe crear recursos para nuestro equipo web que estén optimizados para los dispositivos móviles, tabletas y computadoras de escritorio y proporcionar una experiencia al usuario que se ajuste en las tres pantallas.
* Ser experto en Adobe Creative Suite o tecnologías similares.
* Si cuenta con conocimientos de HTML, CSS y JavaScript, es una gran ventaja.

**Especialista en video**

Como especialista en video, fungirás como fotógrafo/camarógrafo para capturar, editar y producir fotos y videos para propósitos internos y externos.

**Responsabilidades:**

* Grabar videos con calidad de estudio en locaciones y en la oficina, según donde indiquen los proyectos.
* Fotografiar y editar contenido para crear una biblioteca de videos del producto, videos de contratación y/o videos de casos prácticos.
* Dirigir la organización técnica de las filmaciones, incluyendo la iluminación, ángulo, colocación y tipo de micrófono, así como el posicionamiento de los individuos frente a la cámara (si procede).
* Colaborar regularmente con los compañeros de los equipos creativos, de marketing y los directivos.
* Desarrollar una comprensión profunda sobre el mensaje y tono de nuestra marca para capturarlo con precisión en forma de videos o fotografías.

**Requisitos:**

* Estudios universitarios o experiencia laboral equivalente.
* Tener experiencia previa en televisión/películas u otra función de operación con equipo de video y edición.
* Poseer una gran creatividad para visualizar y capturar conceptos de manera eficaz.
* Saber manejar Final Cut Pro X y Adobe After Effects. Tener conocimientos sobre los gráficos de movimiento que se prefieren.

**Director de relaciones con los influenciadores**

Buscamos a una mente experta en marketing digital para dirigir nuestro programa de difusión de los influenciadores y marketing en colaboración. Este puesto tiene un alto grado de libertad creativa y visibilidad. Requiere de habilidades en varias áreas, incluyendo el marketing en las redes sociales, relaciones públicas, debe saber cómo organizar eventos, estar informado sobre el liderazgo intelectual, crear contenidos y gestionar relaciones.

**Responsabilidades:**

* Identificar y crear relaciones con los influenciadores destacados y líderes intelectuales en nuestra industria. Garantizar que nuestras relaciones beneficien a la empresa y a cada uno de los influenciadores y líderes de manera individual.
* Asistir a los eventos relevantes para promover la misión de la empresa y conocer a personas y empresas que tengan un pensamiento similar para alinearlos con las iniciativas a futuro de nuestra empresa.
* Estar siempre al tanto de las iniciativas internas de marketing de la empresa, en especial las de los anuncios importantes, la creación de contenidos y eventos.
* Coordinar nuestra creación interna de contenidos con influenciadores externos a los que les encantaría recibir los mensajes o que desean contribuir en ellos.
* Crear nueva ideas, estrategias creativas para trabajar estrechamente con los miembros influyentes de nuestra industria y fungir como un recurso al que acudir para el resto del equipo de marketing.

**Requisitos:**

* Estudios universitarios o experiencia laboral equivalente.
* Varios años de experiencia en marketing digital y en nuestra industria específica.
* Conocimiento profundo y dominio del marketing para las redes sociales y nuestra industria.
* Excelentes habilidades de comunicación escrita y verbal, así como también debe contar con la disposición para probar enfoques creativos en la formación de contactos en la industria.
* Experiencia trabajando con ejecutivos y otros líderes de alto nivel, incluyendo a los asesores y miembros de los medios de comunicación.

**Gerente de relaciones con medios de comunicación y analistas**

Buscamos a un coordinador de relaciones con los medios de comunicación y analistas para desempeñar una función integral en las relaciones públicas, las comunicaciones corporativas y en la creación de contenido para nuestra empresa.

**Responsabilidades:**

* Comunicarse con los medios de comunicación y periodistas influyentes para que publiquen historias sobre las noticias de la empresa y otras iniciativas.
* Apoyar con la organización de eventos, lo cual incluye trabajar en colaboración con los proveedores, coordinadores del evento y equipos de diseño de materiales adicionales para la locación del evento.
* Crear contenidos de manera regular para hacer crecer la presencia de la empresa (comunicados de prensa, anuncios corporativos y contenido creativo como SlideShares).
* Colaborar con los miembros prominentes de la empresa, incluyendo a los ejecutivos, para crear y proponer comunicados de prensa y columnas de liderazgo intelectual.
* Establecer un enfoque estratégico sostenible para las relaciones públicas de la empresa basado en proporcionar valor a los medios de comunicación y gerentes de eventos, no solo en pedirlo.

**Requisitos:**

* Estudios universitarios o experiencia laboral equivalente.
* Experiencia en relaciones públicas, comunicaciones corporativas, marketing de contenidos o gestión de relaciones.
* Experto en la creación, edición y promoción de contenido escrito y visual.
* Contar con la capacidad de trabajar y prosperar en un ambiente de trabajo acelerado y cambiante.
* El candidato ideal deberá tener experiencia con la propuesta, creación y posicionamiento de contenido de manera externa con la ayuda de los invitados del blog o con el desarrollo de una página de opinión, así como también debe contar con experiencia en la gestión del eventos y patrocinios.

**Redactor publicitario y director editorial**

Buscamos a un director editorial para perfeccionar y fomentar nuestra visión y misión editorial, quién también nos ayudará a planear, producir y analizar el contenido escrito que creamos. Esta función nos ayudará a construir nuestro calendario editorial y reglas generales de escritura, así como también determinará las fuentes para el contenido que creemos de forma interna y externa. A esta persona también se le podría pedir que cree una red de trabajadores independientes, se dirija a los influenciadores de nuestra industria, le dé formato a nuestro contenido y realice correcciones por líneas.

**Responsabilidades:**

* Crear nuestro calendario editorial y reglas generales de escritura.
* Determinar las fuentes para crear contenidos, tanto internas como externas.
* Fungir como escritor ejemplar, quién deberá ser consistente con el tono y misión de nuestra empresa. Deberás escribir textos claros, concisos y bien pulidos.
* Corregir el contenido que tus compañeros produzcan, además, también deberá crear un concepto de los proyectos por adelantado y revisar los textos antes de su publicación.
* Mantenerse actualizado sobre las últimas tendencias de la industria y desafíos que enfrentan los clientes con el fin de crear un calendario editorial más eficaz.

**Requisitos:**

* Estudios universitarios o experiencia laboral equivalente.
* Experiencia en la gestión de calendarios editoriales para un equipo de publicación en los medios de comunicación o de marketing.
* Dominio del Sistema de optimización de contenidos (COS) de HubSpot y sus funciones de programación de contenido, publicación y optimización.
* Excelente atención al detalle para corregir textos, mantener una consistencia en el estilo y tono de nuestro contenido.

**Organizador de eventos**

Buscamos a un talentoso organizador de eventos para que se una a nuestro equipo de marketing. Este será el líder creativo encargado de todos nuestros eventos online y offline para nuestros prospectos y clientes. Sus enfoques principales incluyen ejecutar un plan anual y garantizar la satisfacción y el incremento de la cantidad de asistentes a los eventos.

**Responsabilidades:**

* Crear propuestas detalladas para todos los eventos, incluyendo los programas de tiempo, locaciones, proveedores, contratación de personal y presupuestos.
* Identificar y asegurar la asistencia de los oradores, invitados especiales y/o el entretenimiento de cada evento.
* Coordinarse con todos los involucrados internos y externos.
* Planear los esquemas y agendas de los eventos.
* Proporcionar un excelente servicio a nuestros asistentes e invitados.
* Colaborar con los equipos de marketing para promocionar los eventos y vender entradas y/o mercancía.
* Analizar el éxito de cada evento y proponer mejoras innovadoras y creativas para ampliar la experiencia de los asistentes.

**Requisitos:**

* Estudios universitarios o experiencia laboral equivalente.
* Experiencia en la organización y gestión de eventos, incluyendo la participación de los oradores que se presentarán y las relaciones con los proveedores.
* Ser un excelente negociador y poseer un gran olfato para proporcionar la mejor atención al cliente.
* Conocimientos básicos de otras funciones orientadas al servicio, incluyendo la gestión de las locaciones, elementos audiovisuales, decoración y entretenimiento, anuncios, alojamiento y de los oradores.
* Ser un comunicador asombroso con una gran atención a los detalles y habilidades organizacionales.

**Gerente de difusión y asociaciones**

Buscamos a un candidato apasionado y talentoso para cubrir este puesto clave en nuestra organización de marketing. Debes ser un excelente gerente de relaciones y contar con las habilidades de vender, negociar y alinear los objetivos de nuestra empresa con los de nuestros socios potenciales. Al utilizar estas habilidades, podrás crear relaciones a largo plazo con socios de calidad para lograr que ambas partes se beneficien del trabajo en conjunto.

**Responsabilidades:**

* Crear una estrategia sistemática impulsada por el proceso para la gestión del alcance de los socios y las relaciones.
* Colaborar con los ejecutivos y otros compañeros del equipo de marketing para alinear nuestros objetivos internos con las relaciones de los socios nuevos y existentes.
* Proporcionar una excelente experiencia a nuestros socios cuando trabajen con nuestra empresa; representarás a nuestra marca y serás el enlace interno de nuestros socios.
* Crear un pronóstico, medir e informar los resultados de varios proyectos que se tengan con los socios, incluyendo las promociones del contenido que se creó en colaboración y/o entre las marcas, las oportunidades de venta compartidas y/o las asociaciones de los eventos.
* Establecer los procesos correctos para interactuar y analizar a los nuevos socios, así como también mantener y profundizar las relaciones con los socios actuales.

**Requisitos:**

* Estudios universitarios o experiencia laboral equivalente.
* Gran habilidad para el desarrollo y gestión de las asociaciones para la distribución de productos, generación de oportunidades de venta o ingresos y otras iniciativas estratégicas.
* De preferencia, debe contar con experiencia en ventas, marketing y/o en administración.
* Ser un comunicador asombroso (tanto escrita, como verbalmente) y que cuente con una gran atención a los detalles y habilidades organizacionales.

**Funciones de generación de demanda, oportunidades de venta y clientes**

**Vicepresidente de marketing (generación de demanda)**

Informa al director de marketing. El vicepresidente de marketing liderará un equipo que tendrá la tarea de generar demanda y optimizar el embudo del marketing. Logrará esto utilizando estrategias de inbound marketing como la optimización para los motores de búsqueda, redes sociales, pruebas de conversión en las páginas de destino, publicidad online y email marketing, con las que harás crecer nuestra base de datos y los ingresos de la empresa en general. Es muy probable que algunas partes de tu equipo se encarguen de las operaciones de marketing, marketing de canales y marketing de clientes.

**Responsabilidades:**

* Dirigir a un equipo de profesionales del marketing para aumentar las métricas clave del negocio, incluyendo las oportunidades de venta, oportunidades de venta calificadas por marketing, oportunidades de venta calificadas por ventas y otras oportunidades.
* Hacer crecer al equipo mediante la contratación y capacitación.
* Establecer una estrategia de equipo mediante el análisis de la información de los antecedentes de nuestro marketing.
* Tener una relación con el equipo de ventas y forjar un buen acuerdo de nivel de servicios (ANS) y de comunicación entre las áreas de marketing y ventas.
* Crear pronósticos, presentarlos ante los ejecutivos y ayudar al CMO (director de marketing) a lograr un éxito mayor con el marketing.

**Requisitos:**

* Estudios universitarios o experiencia laboral equivalente.
* Demostrar y comprobar que es experto en marketing, que cuenta con experiencia en blogs, en la escritura de contenido de liderazgo intelectual, en dar discursos y hacer crecer una audiencia personal en las redes sociales.
* Experiencia de liderazgo con excelentes habilidades de comunicación; tanto escritas como verbales.
* Experto en inbound marketing, incluyendo los contenidos inteligentes, listas inteligentes y otras tácticas de optimización de HubSpot para las etapas del ciclo de vida del consumidor. Como dueño del embudo del marketing, debes saber qué hace que este genere más clientes.
* Debes de ser analítico y capaz de extraer el significado de la información y usarlo para optimizar la estrategia del equipo y los pronósticos para una empresa.

**Gerente de inbound marketing**

Buscamos a un excelente profesional del inbound marketing que se oriente por los datos para que se encargue de gran parte del embudo del marketing de nuestra empresa. Te encargarás de atraer tráfico al sitio, convertir ese tráfico en nuevas oportunidades de venta para la empresa y darle seguimiento al cierre de esas oportunidades para que se vuelvan clientes, lo cual lograrás si posees un liderazgo en ventas.

**Responsabilidades:**

* Crear y gestionar contenido abundante/calendario editorial que atraiga a una audiencia calificada hacia nuestros contenidos (incluyendo posts, artículos técnicos, ebooks, informes, webinarios, infografías, etcétera).
* Incrementar la cantidad de las nuevas oportunidades de venta, incluyendo oportunidades de venta calificadas por marketing al convertir al tráfico del sitio con llamadas a la acción, páginas de destino y contenido para la generación de oportunidades de venta (incluyendo ofertas).
* Optimizar nuestra automatización del marketing y procesos de seguimiento de las oportunidades de venta por medio del correo electrónico, contenidos y canales de redes sociales.
* Establecer analíticas de ciclo cerrado con las ventas para entender cómo nuestra actividad de inbound marketing se convierte en clientes y mejora continuamente nuestro proceso para convertir clientes.

**Requisitos:**

* Estudios universitarios o experiencia laboral equivalente.
* De preferencia, que cuente con experiencia en marketing.
* Ser un excelente comunicador e intelectual creativo que tenga la habilitad de usar los datos para proporcionar información sobre todas las decisiones.
* Dominar la automatización del marketing y funciones del software para blogs de HubSpot con el fin de generar tráfico, convertir visitantes en oportunidades de venta y darles seguimiento (utilizando flujos de trabajo dinámicos) para que se vuelvan clientes.
* Habilidades adicionales: HTML/CSS y Adobe Creative Suite.

**Gerente de marketing de canal**

La persona que ocupe este puesto será un miembro integral del equipo, quién se encargará de desarrollar nuevos e interesantes programas para nuestros canales de distribución (revendedores). Buscamos a un profesional del marketing inteligente y ansioso por crear y ejecutar programas diseñados para aumentar los resultados de nuestros canales de distribución, equipándolos con las herramientas necesarias para lograr el éxito.

**Responsabilidades:**

* Gestionar las comunicaciones de los canales de marketing (boletines informativos, webinarios, notificaciones de producto, etcétera).
* Optimizar y experimentar para mejorar las métricas clave que le interesan a nuestra empresa y a los canales de distribución.
* Crear contenidos para el blog y otros recursos útiles para que nuestros canales de distribución cuenten con todo lo necesario para alcanzar el éxito.
* Colaborar con otros compañeros del equipo de marketing para garantizar que nuestros canales de distribución se consideren en todos los programas y campañas que ejecutemos.
* Monitorizar la eficacia de los proyectos de los canales de marketing y analizar los resultados con otros profesionales del marketing y gerentes de ventas. Debe tener una estrecha alineación con los gerentes de administración de nuestros canales de distribución a nivel interno para garantizar la consistencia.

**Requisitos:**

* Estudios universitarios o experiencia laboral equivalente.
* Experiencia en marketing, específicamente, que cuente con experiencia sobre los canales de distribución.
* Dominar el uso de la aplicación de correo electrónico de HubSpot para segmentar las comunicaciones con los socios, así como también debe saber realizar pruebas a las líneas de asunto y mejorar la entrega, tasas de apertura y de clickthrough en las comunicaciones importantes.
* Excelentes habilidades interpersonales. Trabajarás con otros profesionales de negocios y se espera que transmitas el valor de nuestro producto, programas, la cultura y creencias de nuestra empresa a nuestros socios.
* Habilidad para concebir procesos y, sobre todo, ampliar sus conocimientos con el fin de trabajar de forma eficiente y eficaz con múltiples socios en conjunto y de manera cohesiva.

**Gerente de redes sociales**

Buscamos a un gerente de redes sociales para aumentar la cantidad de nuestros seguidores, interactuar con ellos y retenerlos; además, deberá ayudarles a convertirse en oportunidades de venta, clientes, fans activos y promotores de nuestra empresa. Debes dominar las buenas prácticas y tendencias en el marketing de las redes sociales, disfrutar ser creativo y saber cómo construir y convertir a una audiencia digital.

**Responsabilidades:**

* Crear y gestionar los perfiles y la presencia de la empresa en las redes sociales, incluyendo las plataformas de Facebook, Twitter, LinkedIn, Google+, Pinterest y otros canales potenciales como Snapchat, Instagram, Vine, etcétera.
* Crear contenido que se pueda compartir y que sea adecuado para las redes específicas con el fin de difundir nuestra marca, contenidos y enlaces.
* Escuchar y participar en las discusiones relevantes que se dan en las redes sociales sobre nuestra empresa, la competencia y/o la industria en la que nos encontramos, tanto con clientes existentes, como con las oportunidades de venta que provienen de nuevas audiencias que todavía no nos conocen.
* Ejecutar campañas y promociones con regularidad en las redes sociales, así como monitorizar su éxito en las conversaciones de Twitter, Google + Hangouts y LinkedIn, al igual que con los contenidos y enlaces que se publiquen en estos y otros canales.
* Trabajar con otros profesionales del marketing y productores de contenido para ayudar a distribuir contenido que eduque y entretenga a nuestra audiencia.
* Conducir tráfico y oportunidades de venta relevantes de manera consistente con nuestra presencia en las redes sociales.
* Explorar nuevas formas de interactuar y encontrar nuevas redes sociales para llegar a los consumidores a los que nos dirigimos.

**Requisitos:**

* Estudios universitarios o experiencia laboral equivalente.
* Presencia personal integral y activa en las redes sociales, con un dominio excelente de cada red y de sus mejores prácticas.
* Ser un excelente comunicador e intelectual creativo que tenga la habilitad de usar los datos para proporcionar información sobre todas las decisiones.
* Dominar Social Inbox de HubSpot para segmentar a los seguidores de Twitter por etapa del ciclo de vida del consumidor y tener interacciones adecuadas. Serás nuestro medio para conectar al profesional del marketing, representante de ventas y/o representante de atención al cliente adecuado para las conversaciones en las redes sociales.
* La experiencia y habilidades en Adobe Creative Suite, marketing de generación de demanda, inbound marketing y blogs se consideran puntos adicionales.

**Gerente de email marketing**

Buscamos a un gerente de email marketing para que sea el soporte principal de nuestra lista existente de contactos; los días de los envíos masivos y del spam se han terminado. En lugar de eso, queremos que llegues a entender cuál es la forma correcta de monitorizar a las oportunidades de venta para proporcionarles un valor adicional y empujarlas hacia la etapa de ventas de manera que el proceso se sienta natural y lleguen a convertirse. También necesitamos que entiendas cuáles son los tipos indicados de contenidos para enviarlos a las personas adecuadas en el momento correcto, tanto para darles seguimiento, como para impulsar a las oportunidades de venta a que compartan nuestros correos electrónicos orientados por el contenido.

**Responsabilidades:**

* Gestionar y crear varias listas de correo electrónico y campañas, incluyendo las plantillas de diseño, llamadas a la acción y contenidos que utilizarás en los correos electrónicos que enviarás.
* Segmentar listas de acuerdo con los comportamientos, como las interacciones pasadas por correo electrónico y en el sitio web (descargas de contenidos, visitas a las páginas, etcétera).
* Medir los resultados y optimizar los recorridos de seguimiento para estos segmentos y convertir a las oportunidades de venta en clientes.
* Trabajar para reducir el deterioro de las listas y el número de cancelaciones de suscripciones, así como también, incrementar la productividad de los correos electrónicos que enviamos.
* Desarrollar documentación y hojas de rutas, pruebas A/B y publicidad que tengan éxito en los correos electrónicos que enviamos.

**Requisitos:**

* Estudios universitarios o experiencia laboral equivalente.
* Experiencia en email marketing, seguimiento de las oportunidades de venta, automatización del marketing y/o analíticas web.
* Dominio de las listas inteligentes de HubSpot y la tecnología de automatización del marketing.
* Ser sumamente analítico y capaz de extraer el significado de los datos de las pruebas A/B y la optimización de los correos electrónicos.
* Ser un excelente escritor y comunicador (tanto escrita, como verbalmente).

**Especialista en la optimización de conversiones**

Buscamos a un especialista en optimización de conversiones para que gestione todas las pruebas, análisis y mejoras de nuestros distintos puntos de conversión en el embudo del marketing. Esta persona será responsable de aumentar la tasa en la que el tráfico del sitio se convierte en oportunidades de venta y de oportunidades de venta en clientes.

**Responsabilidades:**

* Gestionar los puntos clave de conversión en el embudo del marketing, incluyendo las páginas de destino, llamadas a la acción (CTA) en el sitio web y formularios para generar oportunidades de venta.
* Ejecutar las prueba A/B y medir constantemente el rendimiento de estos activos de conversión.
* Colaborar con los marcadores específicos de canal (blogs, correos electrónicos, redes sociales, etcétera) para optimizar cada paso del camino de conversión.
* Optimizar los caminos de conversión de nuestro marketing y las tasas en general, además, debe incrementar la cantidad de prospectos calificados por marketing para nuestro equipo de ventas.
* Optimizar la tasa de conversión de oportunidad de venta a cliente y aumentar la eficacia del embudo de marketing.

**Requisitos:**

* Estudios universitarios o experiencia laboral equivalente.
* Experiencia con analíticas web, pruebas A/B y estrategias de inbound marketing.
* Dominio de las CTA inteligentes y funciones de los formularios inteligentes de HubSpot para optimizar la etapa del ciclo de vida y perfilar progresivamente nuestras oportunidades de venta.
* Ser sumamente analítico y capaz de extraer el significado de los datos de las pruebas y la optimización.
* Ser un excelente escritor y comunicador (tanto escrita, como verbalmente).

**Gerente de SEO**

Buscamos a un talentoso gerente SEO para que se una a nuestro equipo de marketing. Serás el responsable de identificar y proporcionar oportunidades para mejorar la clasificación de búsqueda de nuestra empresa para los términos clave en la parte superior, intermedia e inferior (oportunidades calificadas) de nuestro embudo de marketing.

**Responsabilidades:**

* Gestionar la SEO on-site y off-site de la empresa.
* Colaborar con los colaboradores de marketing de contenidos y del blog para crear contenidos de alta calidad sobre términos importantes y relevantes.
* Gestionar el desempeño de los motores de búsqueda orgánica y establecimiento de objetivos basados en las impresiones del sitio, tasas de clickthrough, tráfico y conversiones.
* Mantenerse actualizado sobre las últimas tendencias de la industria y cambios que haya sobre la SEO y los principales motores de búsqueda.

**Requisitos:**

* Estudios universitarios o experiencia laboral equivalente.
* Tener excelente conocimiento sobre la clasificación de búsqueda y los factores de optimización, así como también de las actualizaciones de algoritmos clave.
* Dominar las analíticas web y herramientas de palabras clave de HubSpot.
* Contar con experiencia en el análisis y optimización de estadísticas de SEO.
* Excelentes habilidades de comunicación; tanto escritas como verbales.

**Hacker de crecimiento del marketing**

Buscamos a un *hacker* de crecimiento que tenga un talento especial en la creación de herramientas y apps de marketing para nuestro equipo y audiencia, así como para identificar nuevas soluciones creativas que nos ayuden a crecer. Esta función debe contar con conocimiento técnico del desarrollo de interfaces web y sobre las mejores prácticas y pruebas de marketing.

**Responsabilidades:**

* Desarrollar e implementar el código de interfaz web donde sea necesario para lanzar herramientas y apps interactivas que contribuyan para lograr los objetivos del equipo.
* Colaborar con los compañeros del equipo de marketing de canales específicos (blog, correo electrónico, redes sociales, etcétera) para identificar qué áreas necesitan crecimiento.
* Proponer nuevos proyectos creativos; desde de la creación de herramientas y apps gratuitas que atraigan prospectos y conviertan a las oportunidades de venta, hasta realizar pruebas a los nuevos enfoques para capturar la demanda existente.
* Medir y optimizar estos proyectos, informar los resultados y proponer mejores formas de operación de acuerdo con la información.
* Estar actualizado con las últimas tendencias y cambios en UI/UX (diseño de interfaz y de la experiencia del usuario) y de marketing digital.

**Requisitos:**

* Estudios universitarios o experiencia laboral equivalente.
* Ser experto en la clasificación de búsqueda, en los factores de optimización y en las actualizaciones de algoritmos clave.
* Conocimientos básicos en HTML5, CSS3, JavaScript y jQuery.
* Dominio experto de las mejores prácticas de UI/UX (diseño de interfaz y de la experiencia del usuario). Solucionarás problemas con todo lo que desarrolles para mejorar la experiencia de nuestro sitio e impulsar acciones en el mismo.
* Competente en las analíticas web y herramientas de la prueba A/B de HubSpot.

**Representante principal de la entrega de marketing**

Buscamos contratar a un representante del equipo de marketing para trabajar a nivel local en el mercado e informar a nuestro grupo de operaciones de marketing sobre las actividades del equipo principal. Este puesto garantiza la entrega de una variedad de tecnologías, productos e iniciativas que potencian el éxito de nuestra empresa en general.

**Responsabilidades:**

* Garantizar la entrega de todos los proyectos asignados en el mercado, incluyendo la automatización del marketing y las herramientas principales.
* Fungir como el único punto de responsabilidad para una variedad de entregas de proyectos y atención al cliente.
* Mejorar continuamente los procesos y costes de entrega.
* Trabajar con el equipo principal de marketing; en específico con las operaciones de marketing, para dar seguimiento, informar, analizar e incrementar el desempeño del trabajo diario.

**Requisitos:**

* Estudios universitarios o experiencia laboral equivalente.
* Excelente comunicador, tanto verbal, como de forma escrita.
* Llevar a cabo múltiples proyectos a la vez.
* De preferencia, debe contar con experiencia en marketing, atención al cliente y/o en tecnologías de la información (TI).

**Gerente del marketing de pago**

Buscamos a un gerente del marketing de pago para que nos ayude a adquirir nuevas oportunidades de venta y clientes a través del pago por clic online y las campañas de costo por adquisición. Estarás a cargo del marketing de adquisición online, la gestión, ejecución y optimización de la estrategia en distintos canales.

**Responsabilidades:**

* Gestionar la estrategia y establecer todas las campañas de pago.
* Medir y optimizar nuestro marketing de pago utilizando paneles específicos de los proveedores, Google Analytics e informes de fuentes de la página de destino de HubSpot.
* Estudiar y realizar pruebas las asociaciones con los nuevos proveedores para ampliar nuestro alcance y/o disminuir el costo por adquisición.
* Colaborar con los compañeros del equipo de marketing para mantener una voz y un mensaje de marca consistentes en todos los programas de pago.
* Crear páginas de destino y formularios para generar de oportunidades de venta para nuestro contenido y distribuirlo a través de los programas de pago correspondientes.
* Estar al día con las tendencias de marketing digital, nuevos canales potenciales y estrategias para mantenernos a la delantera, incluyendo las actualizaciones del marketing en redes sociales, atribuciones y planes de compra de medios digitales.

**Requisitos:**

* Estudios universitarios o experiencia laboral equivalente.
* Conocimiento profundo de los distintos canales y tecnologías de marketing de pago, incluyendo la búsqueda de pago, el redireccionamiento, la publicidad en las redes sociales (Facebook, Twitter, LinkedIn, Pinterest y más), así como de las redes de distribución y posicionamiento como Outbrain y Taboola.
* Ser excelente comunicador con habilidad para vender y convencer. Gestionarás las relaciones con los proveedores y te asegurarás de que obtengamos el coste más eficiente posible.
* Tener experiencia en el manejo de presupuestos y predecir/informar sobre los resultados del marketing.

**Gerente regional de marketing por área**

El gerente regional de marketing por área es responsable de la demanda y generación de oportunidades de venta en el territorio que le haya sido asignado en distintos canales de marketing, incluyendo las estrategias de inbound marketing de correo electrónico, redes sociales, publicidad de pago y eventos. Trabajarás estrechamente con los gerentes de ventas y representantes de la región para crear un pipeline exitoso y sostenible de oportunidades de venta y clientes específicos de tu área.

**Responsabilidades:**

* Definir un plan te marketing para cada región basado en la estrategia global de marketing de la empresa.
* Optimizar cada punto de contacto utilizando los datos, los cuales incluyen canales de la parte superior del embudo como los de redes sociales y blog, los de la parte media del embudo como el seguimiento de correos electrónicos y las actividades de la parte inferior del embudo con los compañeros del equipo de ventas.
* Planificar y organizar eventos offline para estrechar las relaciones con los clientes y atraer prospectos locales.
* Ayudar a que los objetivos generales del equipo de marketing se cumplan al garantizar su implementación exitosa en tu región.
* Asistir a los gerentes regionales de ventas, según sea necesario, para aumentar la consciencia sobre la marca a nivel local/regional e incrementar las oportunidades de venta.

**Requisitos:**

* Estudios universitarios o experiencia laboral equivalente.
* Debe contar con una gran habilidad en las estrategias de marketing digital, tener experiencia en la organización y/o presentación de eventos locales.
* Ser un excelente comunicador e intelectual creativo que tenga la habilitad de usar los datos para proporcionar información sobre todas las decisiones.
* Ser competente en la automatización del marketing y funciones analíticas de HubSpot.
* Presta atención a los detalles y cuenta con habilidades de gestión de proyectos. Esta función requiere que la persona equilibre varias iniciativas a la vez.

**Gerente de marketing (seguimiento de prospectos)**

Buscamos a alguien con talento en marketing para que se enfoque en el seguimiento de las oportunidades de venta y su conversión a clientes satisfechos. Serás el responsable de saber qué actividades aumentan la generación de clientes utilizando nuestra base de datos y estrategias de inbound marketing como el correo electrónico y las redes sociales para agregar valor con los contenidos, recursos y otras llamadas a la acción. Tu objetivo será convertir a los prospectos calificados en clientes exitosos.

**Responsabilidades:**

* Analizar e interpretar qué comportamientos y patrones generan clientes exitosos que la empresa tendrá más probabilidad de retener.
* Crear la estrategia para dar seguimiento a nuestras oportunidades de venta con una combinación de contenidos útiles y otras llamadas a la acción.
* Encontrar nuevos enfoques para el seguimiento de las oportunidades de venta como los canales de correo electrónico, redes sociales, blog, eventos, entre otros.
* Crear e implementar nuevos proyectos e ideas creativas que ayuden a mejorar las tasas de conversión a clientes.

**Requisitos:**

* Estudios de administración de empresas/de negocios comerciales o experiencia de trabajo equivalente.
* Experto en la automatización del marketing y en la optimización de las listas inteligentes de HubSpot para crear y optimizar el recorrido de seguimiento indicado.
* Se prefiere que cuente con experiencia en Social Inbox de HubSpot para identificar y dar seguimiento a los clientes en Twitter.
* Excelente dominio de todas las estrategias de marketing, no solo de correo electrónico.
* Ser un excelente escritor y comunicador capaz de alienar esa comunicación con el tono general de la empresa.

**Operaciones**

**Analista de operaciones de marketing**

Como analista de operaciones de marketing, trabajarás para crear procesos escalables que garanticen las mejores prácticas en la generación de oportunidades de venta y en la gestión de la base de datos. También realizarás análisis complejos de datos que se utilizarán para informar las decisiones estratégicas que toman los accionistas de la empresa. Trabajarás en un entorno de gestión acelerado y en varios proyectos a la vez en los que también estarán involucrados todos los accionistas de la empresa.

**Responsabilidades:**

* Gestionar los aspectos técnicos de los principales sistemas de marketing (automatización del marketing, CRM) que se utilizan para generar, distribuir e informar sobre las oportunidades de venta.
* Establecer y mantener procesos escalables que garanticen las mejores prácticas en la gestión de campañas y de oportunidades de venta.
* Crear y mantener informes sobre las métricas de las actividades y eficacia del marketing y las ventas, y el impacto que estas tienen en el negocio.
* Analizar la información de marketing y ventas para desarrollar una percepción y realizar recomendaciones sobre las áreas que necesitan optimización.
* Monitorizar y mantener la calidad de la información de la base de datos de marketing.
* Evaluar nuevas tecnologías de aplicaciones de complemento para mejorar y optimizar el rendimiento del equipo de marketing.

**Requisitos:**

* Estudios universitarios o experiencia laboral equivalente.
* Excelentes habilidades analíticas (incluyendo el dominio de Microsoft Excel) y experiencia con el informe y análisis de datos.
* Dominio en los sistemas de automatización del marketing (por ejemplo de HubSpot) e integración de esos sistemas con otras tecnologías.
* Capacidad de gestionar varios proyectos a la vez en un entorno acelerado.
* Contar con capacidades técnicas, ser excelente comunicador y poseer un deseo por mejorar los procesos.

**Científico de datos**

Buscamos a una persona con habilidades altamente cuantitativas y que tenga conocimientos técnicos y estadísticos. Esta función debe combinar una estrategia basada en los datos y la experiencia obtenida para detectar nuevas oportunidades calificadas con las que realizar pruebas y experimentar. También debe tener buen olfato para el contenido cautivador basado en los datos, en el cual se incluyen los posts, informes, visualización de datos y más. En resumen, debes ser un «*hacker*» al que le apasionan los datos y la optimización.

**Responsabilidades:**

* Diseñar e implementar pruebas estadísticas en nuestro sitio, varios puntos de contacto de marketing y verificar su importancia e impacto general.
* Colaborar con el equipo de marketing, gerentes de producto y otros involucrados clave para implementar lo que aprendas.
* Documentar todos los estudios y hallazgos. Crearás el conocimiento institucional de la empresa, crearás nuevas oportunidades de crecimiento y formas de operar con más eficacia.
* Buscar problemas y experimentar con la mejor estrategia para resolverlos con el fin de implementar las soluciones.

**Requisitos:**

* Estudios universitarios o experiencia laboral equivalente.
* Debe contar con una gran habilidad en analíticas y modelos estadísticos o matemáticos.
* Excelentes habilidades de presentación. Debes sentirte cómodo al utilizar los datos para sacar a relucir nuevas oportunidades y mejores prácticas para tus compañeros con el fin de mejorar nuestras operaciones y crecimiento.
* Cuenta con una curiosidad y escepticismo natural que le ayudará a dirigir experimentos y pruebas para poder emplear mejoras.
* Se prefiere que tenga experiencia en el desarrollo de interfaces.

**Director de analíticas de marketing**

El director de analíticas de marketing garantiza que nuestro departamento de marketing tome decisiones inteligentes basadas en los datos, no en conjeturas, y que a estas se les realicen pruebas de manera adecuada. Serás el responsable de reunir y analizar la información, hacer recomendaciones y garantizar que se realicen las modificaciones adecuadas para mejorar nuestro marketing.

**Responsabilidades:**

* Monitorizar e informar a los compañeros sobre el desempeño de los diferentes canales y campañas de marketing.
* Crear estrategias que se puedan implementar y que sean innovadoras para extraer, gestionar y analizar la información de los clientes.
* Contribuir con contenidos orientados por los datos con regularidad en nuestro blog y otros canales respecto a la información del comportamiento del cliente y otros temas de aprendizaje.
* Colaborar con los profesionales del marketing que se encuentran al frente y con los ejecutivos para proyectar y diseñar con precisión las estrategias, campañas y pruebas correctas para ejecutar.
* Desarrollar una visión para la arquitectura de las analíticas, distintos modelos de predicción y un flujo de trabajo de marketing eficiente.

**Requisitos:**

* Estudios universitarios o experiencia laboral equivalente.
* Experiencia en técnicas analíticas, modelos estadísticos y tecnologías de analíticas web.
* Contar con la habilidad de extraer el significado y sugerir tareas a partir de la información, no solo informar sobre las métricas.
* Excelentes habilidades de comunicación al trabajar con compañeros que pueden orientar su trabajo ya sea en los datos o en los análisis cualitativos.
* Como mínimo, debe ser experto en Analytics de HubSpot, Microsoft Excel y Google Analytics.
* Tener un profundo conocimiento sobre los comportamientos y tendencias relacionados con la web y habilidad para optimizarlos.

**Gerente de la base de datos de marketing**

Buscamos a un gerente de la base de datos de marketing que dirija el proceso de gestión en los distintos sistemas de tecnología de marketing para apoyar las operaciones del equipo de marketing. Trabajarás para crear procesos escalables que garanticen las mejores prácticas en el seguimiento de las oportunidades de venta, además de gestionar y analizar la base de datos. También realizarás análisis de datos complejos y crearás convenciones de nomenclatura para definir los nombres que impulsen nuestra eficiencia y enfoque, además de proporcionar información para nuestra estrategia.

**Responsabilidades:**

* Gestionar aspectos técnicos de los sistemas clave de marketing (automatización del marketing, CRM, servicios de transmisión datos y procesos de gestión de las oportunidades de venta en todos los sistemas).
* Establecer y mantener procesos escalables que garanticen las mejores prácticas en la gestión de campañas y de oportunidades de venta.
* Crear y mantener los informes de las métricas sobre las actividades de marketing y ventas que indican con detalle su eficacia y el impacto que han tenido sobre el negocio.
* Analizar la información de marketing y ventas para desarrollar una percepción y realizar recomendaciones sobre las áreas que necesitan optimización.
* Monitorizar y mantener la calidad de la información de la base de datos de marketing.
* Evaluar nuevas tecnologías de aplicaciones de complemento para mejorar y optimizar el rendimiento del equipo de marketing.

**Requisitos:**

* Estudios universitarios o experiencia laboral equivalente.
* Excelentes habilidades analíticas (incluyendo el dominio de Microsoft Excel) y experiencia con el informe y análisis de datos.
* Dominio en los sistemas de automatización del marketing (por ejemplo, de HubSpot) e integración de esos sistemas con otras tecnologías.
* Contar con la habilidad de administrar varios proyectos a la vez en un entorno acelerado.
* Capacidad técnica y excelentes habilidades de comunicación y poseer un deseo por mejorar los procesos.

**Gerente de inteligencia del cliente**

Buscamos a una mente del marketing que se oriente por los datos para mantener a nuestra empresa y producto enfocados al cliente y a la delantera respecto a nuestros competidores. Realizarás investigaciones competitivas y nos ayudarás a entender la travesía del consumidor, desde que es un desconocido, hasta que se convierte en un cliente satisfecho que promueve nuestra causa. También nos ayudarás a mantener ventajas competitivas al trabajar con los involucrados internos; incluyendo al área de ventas, atención y otros compañeros del equipo de marketing, así como con los socios externos como los sitios de análisis de productos y grupos de clientes.

**Responsabilidades:**

* Realizar investigaciones de competencia con regularidad sobre otros productos y empresas en nuestra industria.
* Elaborar encuestas para reunir la información y el punto de vista del cliente.
* Informar a los equipos de marketing, ventas y atención a clientes sobre el comportamiento de nuestros clientes, sus preferencias y patrones de compra.
* Realizar investigaciones sobre la travesía del consumidor y ayudarle a nuestro equipo a optimizar la estrategia de nuestro sitio web, puntos de contacto de marketing y ventas conforme sea necesario.
* Fungir como el punto de contacto interno para los sitios y bloggers que analizan los productos.
* Asistir a eventos e interactuar con los clientes para comprender aún más los problemas y desafíos que podemos resolver por ellos.

**Requisitos:**

* Estudios universitarios o experiencia laboral equivalente.
* Excelentes habilidades analíticas (incluyendo el dominio de Microsoft Excel) y experiencia con el informe y análisis de datos.
* Dominar las funciones de automatización del marketing, analíticas web y contenidos inteligentes de HubSpot para optimizar nuestra estrategia según la etapa en la que se encuentre el consumidor.
* Contar con experiencia en realizar informes de investigación, incluyendo la metodología, redacción y realización de encuestas, así como la redacción de informes y estudios.
* Tener un excelente olfato para vender, encontrar puntos de venta únicos y sobre el marketing de productos; esta función nos ayudará a diferenciarnos de nuestra competencia.

**Especialista en capacitación y desarrollo**

Buscamos un líder enérgico para capacitar, apoyar, asesorar y desarrollar a los miembros nuevos y existentes de nuestro equipo de marketing. No solo supervisarás a nuestras contrataciones durante el periodo inicial, sino que también te asegurarás de que la base de crecimiento y conocimiento de nuestro equipo de marketing sea continuo. Este puesto tendrá un alto grado de libertad creativa y será un recurso para todo el departamento.

**Responsabilidades:**

* Diseñar, mejorar, documentar y ofrecer módulos de capacitación para las contrataciones nuevas y existentes.
* Dirigir la capacitación inicial de las nuevas contrataciones; desde la orientación sobre la cultura de nuestra empresa, hasta proporcionarles la información sobre los trabajos específicos y basados en la industria.
* Trabajar estrechamente con los directores ejecutivos para lanzar nuevas iniciativas de capacitación al mantenerlos informados sobre la realidad que enfrentan los empleados que se encuentran al frente de la empresa y sobre la industria.
* Implementar y mejorar procesos internos para el acceso y asistencia a las sesiones de aprendizaje y desarrollo de profesiones, incluyendo las sesiones individuales y de retroalimentación regular de los colaboradores y gerentes.
* Encontrar estrategias nuevas y creativas para proporcionar el material existente y desarrollar nuevas ideas eficaces de capacitación.
* Mantenerse actualizado con las últimas tendencias, tecnología y metodologías sobre el aprendizaje corporativo.

**Requisitos:**

* Estudios universitarios o experiencia laboral equivalente.
* Excelente presentación y habilidades de comunicación; tanto verbales, como escritas. Además, debe contar con un gusto por realizar presentaciones frente a grupos de personas.
* Habilidad para empatizar y ofrecer retroalimentación constructiva a los empleados de manera individual y en grupos.
* Seguro, extrovertido y con una predisposición para enseñar a los demás.
* Excelentes habilidades para coordinar la gran cantidad de elementos de un determinado proyecto o sesión.

**Incremento de las ventas, renovación y reducción de la rotación**

**Gerente de marketing de atención al cliente**

Buscamos a un profesional del marketing talentoso y que se oriente por la información para enfocarse en el éxito y crecimiento de nuestros clientes existentes. Serás el principal fan de nuestros clientes a nivel interno y ejecutarás campañas para impulsar la adopción, uso y satisfacción de nuestros productos. Así mismo, los mantendrás actualizados sobre las últimas estrategias y características.

**Responsabilidades:**

* Planificar y ejecutar una estrategia de marketing que se enfoque en la adopción de productos y en el éxito general de nuestros clientes existentes.
* Medir el éxito de estas campañas y optimizar su enfoque con base en la información resultante.
* Educar a nuestra base de clientes sobre nuestros productos y beneficios por medio de boletines informativos, contenidos enfocados al cliente, monitoreo de las redes sociales y más.
* Promover a nivel interno que todos los equipos encuentren una solución a favor del cliente, ¡tu eres su principal seguidor en la empresa y entiendes que su éxito y satisfacción equivalen a los nuestros!

**Requisitos:**

* Estudios universitarios o experiencia laboral equivalente.
* Experiencia en comunicaciones, marketing, analíticas o que esté relacionado con el campo.
* Dominio de las funciones de «contenidos inteligentes» de HubSpot para personalizar nuestros puntos de contacto de marketing con cliente; específicamente, las llamadas a la acción del sitio web y las listas que se utilizan para comunicarse con la automatización del marketing.
* Excelente escritor y creador de contenidos (incluyendo blogs, ebooks y otros recursos orientados al cliente).
* Un buen olfato para identificar un buen marketing de producto y una interfaz para el usuario del producto, así como la habilidad de educar a los clientes de manera que estos lo entiendan.

**Retención de clientes y flujo de seguimiento**

Buscamos a una mente talentosa de marketing para que se enfoque en la retención de clientes y en mejorar nuestro recorrido de seguimiento respecto a la adopción de productos y funciones. Serás responsable de saber qué actividades aumentan la retención de clientes y alinearlas con las prioridades internas de la empresa, de tal manera que beneficie a nuestros clientes. Tu objetivo será agregar más valor para los clientes existentes por medio de los canales como el de correo electrónico, las redes sociales y los contenido al garantizar la permanencia satisfecha y exitosa de nuestros clientes.

**Responsabilidades:**

* Analizar e interpretar qué comportamientos y patrones generan clientes exitosos que la empresa tendrá más probabilidad de retener.
* Aprovechar al máximo estas estrategias exitosas y ejecutar pruebas para mejorarlas.
* Encontrar nuevas oportunidades para felicitar, apoyar y retener a nuestros clientes.
* Crear estrategias para darle un mejor seguimiento a nuestros clientes para que tomen acciones que la empresa quieren que realicen y garantizar que estas acciones (adopción de producto, registros a eventos, capacitaciones, etc.) en realidad beneficien a nuestros clientes.
* Crear e implementar nuevos proyectos y desarrollar ideas creativas que ayuden a mejorar el éxito del cliente; desde los contenidos y comunicación con y para el cliente, hasta nuestra estrategia y automatización del marketing.

**Requisitos:**

* Estudios universitarios o experiencia laboral equivalente.
* Experto en la automatización del marketing y en la optimización de las listas inteligentes de HubSpot para crear y optimizar el recorrido de seguimiento indicado.
* Se prefiere que cuente con experiencia en Social Inbox de HubSpot para identificar y dar seguimiento a los clientes en Twitter.
* Excelente dominio de todas las estrategias de marketing, no solo de correo electrónico.
* Ser un excelente escritor y comunicador capaz de alienar esa comunicación con el tono general de la empresa.