

# Líder de Marketing B2B



Somos una start-up enfocada en:

- Ayudar a que los equipos de trabajo estén más motivados, mejor organizados y sean más productivos.
- Desarrollar productos HR- Tech exponenciales y automatizables para impactar al mayor número posible de personas, equipos de trabajo y empresas.

En Lite nos importa aportar verdaderamente a las empresas para que puedan tener procesos claros y estructurados. Buscamos que todos sepan a dónde quieren ir como equipo, qué necesitan para llegar ahí y compartirles las metodologías necesarias para lograrlo.

Estamos creciendo y necesitamos que el equipo crezca con nosotros. Por eso buscamos a un/a gerente comercial y de marketing que nos ayude a lograrlo.

## Acerca del puesto

Como **Gerente Comercial y de Marketing**, serás responsable de:

- Determinar la estrategia comercial a utilizar, analizarla y ver si se mantiene o modifica
- Determinar los canales comerciales
- Marcar y alcanzar los objetivos económicos de la empresa.
- Empujar al equipo a cerrar nuevos clientes
- Escuchar a los clientes actuales para garantizar su satisfacción con el servicio
- Analizar la capacidad del equipo para determinar si se pueden atender más clientes
- Crear un exposure de la marca, a través de las diferentes alianzas que tenemos y canales.

## Tus responsabilidades

- **Social Media**
  - **Instagram:** Manejo de casos hipotéticos para dar soluciones a dudas y situaciones que tienen las empresas, postear contenido todos los días sobre consejos, fotos del equipo, de las sesiones con clientes. Objetivo final, encontrar intrapreneurs de empresas que quieran trabajar con Lite.
  - **LinkedIn:** Buscar empresas potenciales, candidatos potenciales, alianzas y publicar contenido que llame la atención de posibles clientes/usuarios.
  - **Facebook:** Encontrar potenciales clientes a través de la publicación de distintos banners.
- **Blog de Lite**
  - Generar contenido para que sea publicado, desde artículos que puedan ser del interés de nuestros usuarios, hasta entrevistas con gente destacada de R.H.

# Líder de Marketing B2B



## Tus responsabilidades

- **Alianzas Comerciales**
  - Contamos con acceso a dos grandes medios de comunicación en los cuales hay que gestionar la publicación de artículos del equipo y mandarlos en tiempo y forma.
- **Reporte de KPIs**
  - Presentar a los socios lo que se está logrando y cómo va el monitoreo de los indicadores específicos del puesto.
- **Seguimiento Hubspot/Funnel**
  - Dar seguimiento tanto a clientes potenciales, como al equipo, para lograr cerrar las ventas posibles que tenemos en la plataforma, además de conseguir más clientes potenciales.
- **Networking**
  - Conseguir la presencia de Lite en eventos de giro H.R. importantes y eventos donde podamos conseguir clientes potenciales como lo son: La cumbre de las 1000 empresas, HR disruptive, 500 Startups Growth nights entre otros.
- **Newsletter "START"**
  - Crear el contenido del newsletter semanal, la dinámica para los equipos y programarlo para que se envíe todos los días lunes.
  - Crecer la base de suscriptores que tenemos.
- **Marketing Digital**
  - Crear y coordinar campañas de marketing digital para los productos y reportar, analizar y utilizar sus analytics.

## Requerimientos mínimos

- Título universitario o experiencia práctica comparable.
- +1 años de experiencia gestionando el área de marketing/comercial para alguna empresa con enfoque sobre todo B2B.
- Dominio del inglés.
- Habilidades de diseño.
- Manejo de manuales de marca.
- Conocimiento de Growth Marketing
- Conocimiento de Brand Marketing
- Conocimiento de Product Marketing
- Manejo de Plataforma Hubspot o similar

# Líder de Marketing B2B



## Requerimientos preferentes

- Manejo de Wix.
- Manejo de Mailchimp.
- Manejo de Typeform.
- Manejo de Trello.

## Contáctanos

Si piensas que cumples con los requerimientos del puesto para superar expectativas y te interesa ser parte de un equipo multidisciplinario; si te gustan los ambientes de colaboración, tienes una actitud positiva, sabes tomar iniciativa y darle seguimiento a tus proyectos; si además eres puntual y comprometido y tienes empatía con clientes y equipos de trabajo, queremos trabajar contigo.

 [Aplica aquí a la vacante](#)

