

La misión de IZO es mejorar la vida de las personas. ¿Cómo? Poniendo al cliente en el centro de toda la estrategia de la compañía. De esta forma los clientes recibirán el trato y el servicio que realmente se merecen.

¿Te interesa? Te sigo contando:

¿Qué estamos buscando?

En IZO estamos obsesionados con el crecimiento y la conversión. Por eso, desde el equipo de Digital necesitamos ayudar a que estos KPIs aumenten de forma exponencial.

Por esto, estamos buscando un **Crack del Growth Hacking** para nuestro departamento de marketing en Alcobendas, que tenga como **objetivo atraer más leads y conseguir que lleguen interesados a la fase comercial.**

Esta persona tendrá una orientación a objetivos y deberá planear, coordinar e implementar las campañas de captación y conversión creativas para ayudar a optimizar el *funnel*.

La persona elegida será el/la encargado/a de:

- Crear campañas de Marketing con la intención de captar leads para cualificarlos.
- Ayudarnos a optimizar el funnel, así como implementar mejoras en éste para seguir creciendo.
- Mantener una actitud de testeo constante, queremos que experimentes. Casi todo vale. Nos encanta probar cosas nuevas de forma constante.
- Gestionar el presupuesto disponible para las herramientas que necesitas para activar las acciones, así como para las campañas SEM.
- Hacer informes semanales y mensuales sobre los resultados y acciones más eficaces, con el objetivo de ayudar a entender el comportamiento de nuestros clientes y ver cómo podemos seguir agregándoles valor.

Conocimientos / Habilidades necesarias:

Conocimientos:

- Experiencia previa en Marketing o comunicación.
- Experiencia probada gestionando campañas B2B.
- Manejo avanzado de Excel, Analytics, SEO y SEM.

Habilidades:

- Tener pensamiento crítico y gran capacidad de resolución de problemas de forma autónoma.
- La capacidad de gestionar múltiples campañas al mismo tiempo.
- Eres una persona organizada y motivada.
- Gran comunicador y creativo que está cómodo trayendo nuevas ideas a la palestra.
- Eres capaz de trabajar tanto en equipo como de forma independiente.
- Mucha atención a los detalles con mentalidad emprendedora y proactiva.

Sería ideal que:

- Experiencia demostrada en Growth Hacking.
- Experiencia previa en productos digitales.
- Conocimientos sobre herramientas como Zoho CRM, Wordpress, etc.

- Capacidad de organización y gestión del tiempo y la carga de trabajo eficazmente y de cumplir constantemente con los plazos marcados.

Lo que ofrecemos

- Proyección dentro de la empresa. Acabamos de renovar el departamento de digital. Nos gustaría crecer contigo y que tú crecieras con nosotros.
- Aquí tienes las dos uves: Voz y Voto. Es más, nos encanta que la gente opine internamente, sugiera mejoras y proponga soluciones creativas. Aquí escuchamos DE VERDAD a todo el mundo.
- El mejor entorno de trabajo: flexibilidad horaria, un ambiente increíble dentro y fuera de la oficina, café, fruta fresca todas las mañanas y un largo etcétera.
- Incorporación inmediata con un contrato indefinido a jornada completa.
- Comida poco saludable en la oficina cuando alguien cumple años o directamente si da la gana (Manolitos, productos dulces desde cada parte del mundo, embutidos de tierras extremeñas...)
- Horario totalmente flexible y la posibilidad de trabajar desde donde quieras cuando quieras o lo necesites.
- Salario en función de tu experiencia.