

Ищем маркетолога

EMAILMATRIX



— У нас хорошо

Мы умеем обсуждать проблемы словами через рот и совместно находить решения. Никто не крысится друг на друга, все стараются помочь и поддержать.

Мы готовы к экспериментам и поддержим даже смелые идеи, если они могут принести пользу компании. Ошибаться тоже можно. Это ок — потратить рекламный тестовый бюджет и не получить ничего.

У нас можно выбирать, какие задачи делать. Все они разнообразные и кайфовые — скучно не будет.

Ты сам определяешь свои KPI. Ты не несёшь ответственность за оборот агентства и количество привлечённых клиентов.

Помогать сотрудникам расти и раскрываться — главная ценность для твоего руководителя. Надоест маркетинг — можешь уйти в развитие продукта, продажи или расти в тим-лида.

Твой руководитель 13 лет занимается маркетингом. Обучил более 60 человек на курсах (отзывы) и вырастил с нуля несколько успешных маркетологов и продавцов. Ещё он 5 лет в личной терапии и аккуратен к личным границам.

Компания оплачивает нормальные (50K+) профильные курсы.

– Чем мы занимаемся

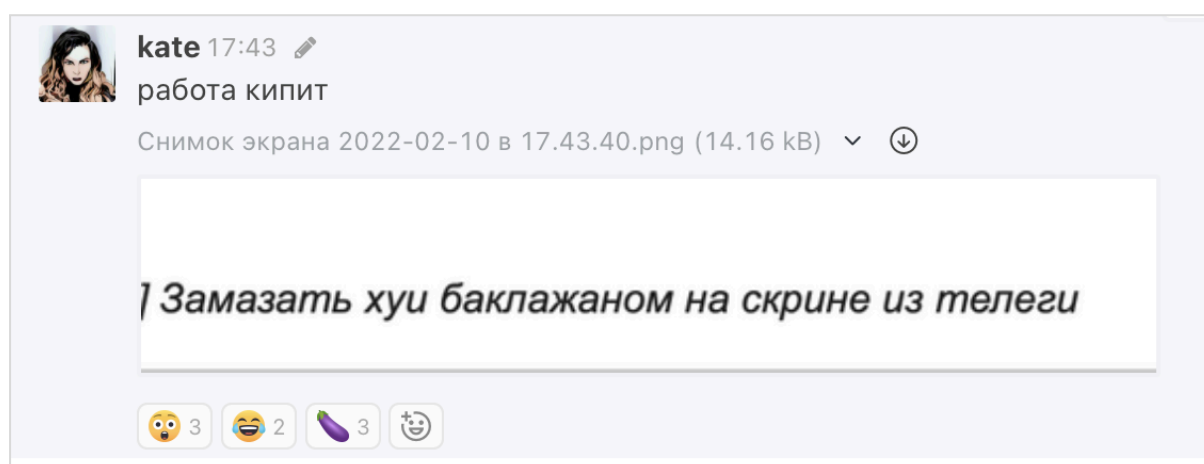
Мы улучшаем свой **сайт**, чтобы потенциальные клиенты увидели, чем мы им можем быть полезны, а поисковики направляли к нам релевантный органический трафик.

Собираем базу подписчиков через полезные раздатки **вроде таких** или **даже таких**.

Пишем **кейсы** и **полезные материалы в блог** и **социальные сети**, чтобы клиенты могли увидеть в нас экспертов в области CRM-маркетинга.

Отправляем **анонсы статей** и **дайджесты** подписчикам.

Иногда проводим обучающие вебинары или **стыдные вечеринки**.



– Чем предстоит заниматься

Продвигать агентство и улучшать точки контакта с целевой аудиторией с целью привлечения целевых заявок на наши продукты.

Твои зоны ответственности:

- сайт (блог — совместно с главредом);
- триггерные цепочки писем;
- точечные размещения на платных площадках;
- бесплатный трафик (Behance, VC, в паре с редакцией — органика. Площадки корректируем в ходе работы);
- базовая аналитика в ГА и Метрике;
- улучшение презентаций команды продаж (после полугода работы и если есть интерес).

Иногда нужно будет помочь организовать вебинар — примерно раз в 3-6 месяцев. Раз в несколько месяцев выпустить дайджест.

Если есть интерес — можно будет помогать сейлзам: составлять описания продуктов, готовить презентации, участвовать в тендерах. Или улучшать услуги.



kate Owner 13:45

Пригласила в чатик Рому, нашего стажера-пиарщика. Хольте, лелейте, но только не разбалуйте

Ответить



1



13:49



да у нас забалуешь



toshich 13:49

Так, где кот?



fay 13:49

и мем



kate Owner 13:49

и лиды

– План развития, ожидания

3 месяца — испытательный срок:

Специалист разобрался в наших услугах, клиентском портфеле, вник в процессы внутри команды привлечения.

Подхватил запущенные задачи по маркетингу (обновление целевых страниц на сайте, менеджмент SEO-задач по техническому совершенствованию сайта, помощь с покупкой новогодних подарков клиентам, улучшение емейл-цепочек).

Планирует работу на спринт (2 недели). К концу испытательного план/факт совпадают.

3-6 месяцев — самостоятельный сотрудник:

Специалист сам ставит задачи себе и коллегам: на рекламу, дизайн, вёрстку, программинг, редактуру. Контролирует работу SEO-специалиста.

Самостоятельно выпустил дайджест и статью в ToV агентства.

Умеет декомпозировать большие проекты. Планирует работу на горизонте месяца, презентует результаты руководителю.

Предлагает точечные идеи по повышению эффективности работы команды маркетинга.

6-12 месяцев — взрослый маркетолог:

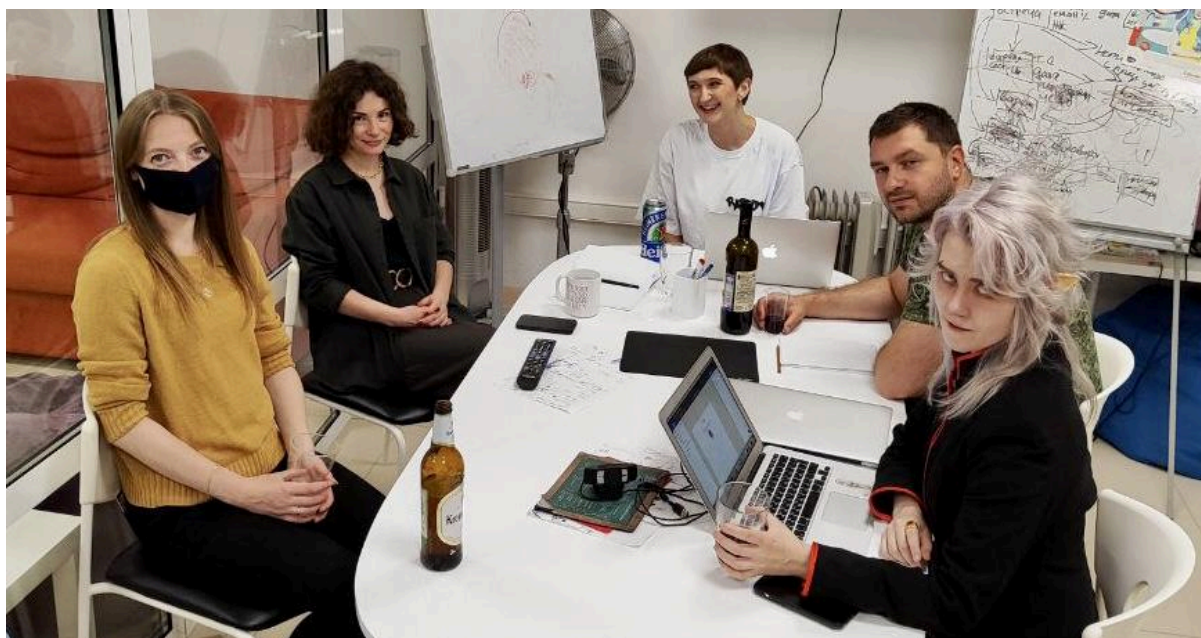
Способен самостоятельно организовать онлайн-вебинар и вместе с SMM-щицей привлечь на него слушателей.

Специалист проактивен: сам предлагает, как развивать маркетинг агентства.

Планирует свою работу на горизонте квартала, формулирует и выполняет KPI.

1,5-2 года — тим-лид команды маркетинга*

если есть желание и потенциал



— Ищем мидла, но можем взять перспективного джуна

Мидл. Релевантный опыт работы от 1 года. Позиции: маркетолог, менеджер по маркетингу, пиарщик; редактор

или автор в команде маркетинга. Желателен опыт работы в команде маркетинга в B2B.

Джун. Релевантная подработка не менее полугода и ОЧЕНЬ сильный интерес к профессии маркетолога.



toshich 17:42

kate, ты точно должна прийти в усах!



kate Owner 17:43

а в трусах?



toshich 17:44

Ну, это уж по погоде смотри

– Без этого не получится

Харды

- Умеет излагать мысли в письменной форме, может писать хорошие тексты (Главред не ниже 8).
- Имеет представление о разработке продуктовых целевых страниц → был соответствующий опыт, который кандидат считает успешным и может о нём рассказать.
- Имел опыт платного продвижения продукта (таргетированная/контекстная реклама/размещение у блогеров или в СМИ), кандидат готов о нём рассказать.
- Развитые менеджерские скилы.
- Умеет систематизировать информацию и делать выводы.
- Умеет настраивать цели в ГА и Метрике при помощи разработчика.

Софты

- Обучаемость и желание учиться, гибкость
- Любопытство и интерес к маркетингу. 🗨️👄🗨️ «Горящие глаза»
- Ответственность. Понимает, чем «сделать» отличается от «делать»
- Тайм-менеджмент
- Энергичность, лёгкость. Приносить пользу компании, людям является ценностью → наш вайб
- Насмотренность в диджитале
- Внимательность
- Стрессоустойчивость
- Хорошее чувство юмора, открытость, коммуникабельность
- Развитая эмпатия



— Этапы отбора

- отклик на вакансию с резюме, портфолио и сопроводительным эссе,
- встреча с HR,
- тестовое задание,
- встреча с руководителем команды,
- опционально — оплачиваемый пилотный проект,
- оффер.

– Как откликнуться

Напиши небольшой рассказ о себе:

- какую самую интересную профессиональную задачу ты решал? расскажи об этом опыте;
- покажи самую сильную свою работу и расскажи, почему ты ими гордишься;
- покажи три классные продуктовые страницы (не обязательно твои) и расскажи, почему они тебе нравятся;
- пришли три мема;
- где и чему ты учился за последний год? почему там? было ли обучение полезно?
- чем тебя привлекла наша вакансия?

Приложи к нему резюме и портфолио.

Пиши Кате →

