

Позиция СМО – MAXIMUM Education

Компания

- MAXIMUM Education образовательная компания, построившая сильнейшую с точки зрения подхода к качеству (или целостности качества) образовательную EdTech систему на рынке и занявшая одну из лидирующих позиций в сегменте детского дополнительного образования.
- Сегодня MAXIMUM - это широкая линейка образовательных продуктов для школьников, студентов вузов и взрослых, которые реализуются через собственную платформу. Также в прошлом году мы открыли колледж цифровых профессий **Maxitet**, сегодня в колледже обучаются более 600 студентов. За 11 лет мы обучили более 350 тыс учеников и провели более 2,5 млн занятий, у нас работает почти 3000 преподавателей.
- MAXIMUM представлена онлайн и в более 60 городах через партнеров. Имеет статус ИТ-компании, резидента Сколково, провайдер больших государственных федеральных проектов.

Роль

- **Маркетинг 360** – разработка и реализация маркетинговой стратегии, направленной на привлечение новых клиентов. Ответственность за измерение эффективности всех программ и каналов, корректировка плана для оптимизации и улучшения показателей CPL, CPA, MROI, MCAC. В сотрудничестве с другими руководителями участие в определении и достижении финансовых целей, таких как продажи, выручка, CF, прибыльность, и доля рынка. Управление маркетинговым бюджетом.
- **Управление маркетингом на базе цифровой аналитики**
- **Продуктовый маркетинг:** сотрудничество с продуктовыми, аналитическими и коммерческими отделами для улучшения позиционирования существующих продуктов и вывода на рынок новых. Постоянное выявление новых рыночных, потребительских и клиентских тенденций, а также глубокое понимание конкурентной среды.
- **Управление брендом** – ответственность за постоянное обновление и совершенствование позиционирования бренда, основываясь на данных. Понимание конкурентной, технологической среды, а также потребности ЦА.
- **Организационное развитие** – анализ и улучшение процессов генерации лидов, привлечения, конверсии, а также систем измерений, аналитических возможностей и информационных систем, необходимых для эффективной работы маркетинговой команды и достижения целей. Найм и развитие маркетинговой команды

Опыт

- **СМО или успешный и амбициозный СМО-1**
- **преимущество опыт работы в EdTech, e-commerce и смежных отраслях**
- **E-commerce и цифровой маркетинг** –опыт управления генерацией лидов, привлечением клиентов в разных онлайн-каналах, целевом и CRM маркетинге Знакомство с инструментами цифрового маркетинга, включая соц. сети, email-маркетинг, ретаргетинг, медийную рекламу, партнерские программы, SEO/SEM, и мобильные платформы
- **«предпринимательский» опыт** – предпочтительно наличие опыта работы в динамичной, растущей компании, ориентированной на потребителей и управляемой брендом.
- **управление поставщиками/агентствами** и ведение переговоров
- **развитие бренда** – опыт разработки архитектуры бренда, а также маркетинговых и коммуникационных планов, поддерживающих бренд

Персональные качества

- **лидерские качества**, умение вдохновить и вести за собой команду, умение эффективно работать с топ-командой компании
- **сильные аналитические навыки**, умение принимать решение на основе данных,
- **готовность находить нестандартные подходы** к задачам маркетинга и развития бизнеса, высокий IQ
- **высокий уровень эмоционального интеллекта**
- **самостоятельность**, мотивация к улучшению, стремление к победам
- **гибкость и адаптивность**
- **ориентированность на результат** с четким коммерческим мышлением
- **комфорт в работе в быстром и динамичном окружении**

Цели и что предстоит сделать

Первичные задачи СМО

- Сделать рывок в продвижении компании среди ЦА
- Повысить конверсию основных воронок и найти новые каналы привлечения пользователей

Показатели эффективности и успеха

- Увеличение общей выручки и прибыльности
- Генерация лидов – количество квалифицированных лидов, CPL, CPA
- Усиление бренда (осведомленность, рассмотрение, предпочтение)
- Эффективность маркетинга – повышение ROI

Мы предлагаем

- Компания динамично растёт, в маркетинге и продажах полная свобода действий, если они приносят результат
- Возможен рост до коммерческого директора и неограниченный рост вместе с компанией, с точки зрения ответственности, финансовой компенсации, выхода на новые рынки
- Комфортный офис в центре Москвы
- Гибридный формат работы
- ДМС и другие плюшки

Контакт для связи: <https://t.me/Lkevdina>