
Nombre del puesto: Gestor/a de marketing

SOBRE NOSOTROS

VERÁZIAL LABS, S.L. (www.verazial.com) es una startup que desarrolla e implanta soluciones de software de identificación segura de personas mediante tecnologías biométricas de huella dactilar, reconocimiento facial e iris.

Trabajamos en entornos B2B sirviendo soluciones para empresas y entidades públicas. Hasta el momento con soluciones on-premise, y a partir de final de 2023 con un modelo de negocio adicional basado en cloud / SaaS.

Nuestras soluciones se aplican en varios sectores, especialmente en hospitales, aseguradoras de salud, industria farmacéutica, prisiones, o centros educativos.

Nuestros clientes se encuentran actualmente en España y Latinoamérica, y para 2024 queremos empezar también en el mercado estadounidense.

Estamos construyendo un equipo de personas con talento para conseguir los objetivos de desarrollo de la empresa, y hacer del mundo un lugar más seguro.

SOBRE TI

Buscamos personas fascinantes que incorporar a nuestro equipo.

- ¿Quieres participar del reto de cambiar las cosas mediante la innovación, la tecnología, y la calidad?
- ¿Tienes ilusión por aprender y mejorar constantemente?
- ¿Quieres desarrollar tu lado más creativo?
- ¿Te gusta trabajar en equipo?
- ¿Intentas una y otra vez resolver los problemas? ¿Cuando cometes un error en lugar de darte por vencido/a lo ves como una oportunidad de aprendizaje? ¿Persistes ante las tareas difíciles?
- ¿Te consideras una persona emprendedora?
- ¿Tienes energía y descaro para demostrar que se puede innovar más rápidamente desde una startup pequeña que desde una empresa grande?
- ¿Quieres trabajar para un mercado internacional?

Si tus respuestas son Sí, has llegado al lugar adecuado para desarrollarte profesional y personalmente.

LO QUE NECESITAMOS DE TI PARA ESTE PUESTO

Buscamos candidatos/as para el puesto de **gestor/a de marketing**, con un claro perfil digital. Una persona que desarrolle las distintas actividades de marketing abocadas a la consecución de leads para las ventas (B2B) de las soluciones de la empresa. Capaz de gestionar, participar y promover el crecimiento de nuestra estrategia de marketing.

Incorporaremos una persona con contrato laboral indefinido, con las siguientes responsabilidades:

- Participación en la definición y seguimiento de la estrategia de marketing de la empresa tanto en la línea de negocio actual de implantación de soluciones on-premise, como en la nueva línea de negocio adicional en cloud que estamos preparando.
- Campañas de outbound marketing por LinkedIn, email marketing, etc.
- Redacción de contenidos para la estrategia de marketing de contenidos de la empresa, inbound marketing.
- Preparación y realización de webinars.
- Definición y ejecución de la estrategia de buscadores, posicionamiento natural (SEO/SEM) y social media marketing.
- Definición y ejecución de estrategias publicitarias.
- Relaciones públicas / relaciones con los medios.
- Decidir eventos, congresos y ferias interesantes para la empresa, y representarla en ellos.
- Mantenimiento de la web de la empresa.
- Análisis continuo de los datos de las campañas, de las visitas a la web y a las redes sociales, para su mejora.
- Creación de material comercial. Con contenidos gráficos de apoyo, para documentos, presentaciones, la web, redes sociales. Con el soporte de la empresa de diseño gráfico.
- Realización de vídeos para promoción comercial y de uso de las aplicaciones de la empresa.
- Análisis de las estrategias de marketing de la competencia a nivel global y su acercamiento al mercado. Cómo mejorar nuestro posicionamiento respecto a ellos. Cómo poder captar sus clientes.
- Participar desde el conocimiento de las necesidades de los clientes en la definición de los nuevos productos y el roadmap de su desarrollo.

De manera resumida, será alguien con las siguientes capacidades:

- Pensamiento creativo, con capacidades analíticas, de utilizar datos para la toma de decisiones. Mentalidad estructurada.
- Inteligencia emocional.
- Conocimiento del entorno digital
- Comunicación eficaz, escrita y oral.
- Orientación al cliente.
- Enfoque a la calidad, eficiencia y eficacia.
- Persona auto motivada, organizada y con facilidad para el trabajo en equipo.
- Con mucha capacidad de aprendizaje y adaptación al cambio.
- Alto grado de planificación y organización personal.
- Actitud proactiva, con pasión por expandir su área de confort.

- Experiencia en empresas B2B.
- Buen nivel de inglés.
- Se valorará la experiencia en empresas con productos de tecnologías de la información.
- Se valorará que tenga alguna experiencia en empresas con modelos de negocio en cloud / SaaS.

LO QUE TE OFRECEMOS

- Formar parte de un equipo pequeño que está haciendo cosas grandes. En una empresa que está creciendo e incorporando profesionales de manera continua. Y tu trabajo tendrá un gran impacto en el nivel de los resultados que obtengamos.
- Con el CEO de la empresa como responsable directo.
- Incorporación inmediata con contrato laboral indefinido.
- Jornada completa.
- Plan de carrera continuo, plan de formación y desarrollo profesional.
- Trabajar en nuestras oficinas de Valencia, perfectamente comunicadas por metro y autobús, sitas en el coworking de StartUPV, el área de emprendimiento de la Universidad Politécnica de Valencia.

¿ESTÁS INTERESADO/A?

Envíanos por favor un e-mail con tu CV a emilio.gallego@verazial.com, acompañado de una carta de presentación en la que nos argumentes por qué consideras que eres la persona adecuada para el puesto.