

## PERFIL DE ALTO IMPACTO

**Trabajo:** Gerente de Marketing

**Fecha:**

**Analista:**

**Integrantes del equipo  
entrevistado:**

### Misión:

Desarrollar y establecer campañas de marketing que impulsen al crecimiento de la empresa, ajustándolas en función a las necesidades del cliente, obteniendo como resultado precios, descuentos, condiciones de entrega, incentivos especiales y campañas promocionales adecuados a los clientes.

### Estándares:

- *Creatividad:* ser flexible, haciendo un mejor análisis para tomar las mejores decisiones, por lo que facilitara la búsqueda de oportunidades, la redefinición de problemas y el hallazgo de ideas novedosas.
- *Habilidad para desarrollar contenidos:* utilizar herramientas sobre las tendencias y preferencias al consumidor. Utilizar herramientas de investigación de mercado tales como focus group, pruebas de campo, análisis de venta y entrevistas a profundidad para mantenerse actualizado.
- *Comunicación efectiva:* permitir comunicar mejor los beneficios del producto, comprender mejor las dudas y las necesidades de los clientes a través de redes sociales (Facebook, Instagram, y página web) con el fin de tener mejores tratos hacia los consumidores.
- *Toma de decisiones:* dirigir campañas publicitarias y promociones de marketing con el propósito de establecer objetivos y controlar el progreso de actividades centradas al desarrollo de la marca.
- *Liderazgo:* dirección clara de las metas y se las haga llegar a las personas responsables, para lograr la máxima eficacia y coordinación.

### Acciones claves del Gerente de Marketing

1. Desarrollar estrategias y tácticas para difundir la existencia de nuestra empresa e impulsar el tráfico cualificado (clientes más cercanos) hacia nuestra puerta principal.
2. Poner en práctica campañas de marketing que garanticen el éxito.
3. Implementar las campañas de la manera más eficiente.
4. Experimentar con una gran variedad de canales de adquisición orgánicos y de pago, como creación del contenido, tratamiento del contenido, campañas de pago por clic, gestión de eventos, publicidad, redes sociales, campañas de generación de clientes potenciales, redacción creativa y análisis de rendimiento.
5. Generar contenido valioso y atractivo para nuestro sitio web y blog capaz de atraer y convertir a nuestros grupos o clientes objetivo.

6. Comenzar relaciones estratégicas y asociarse con actores, agencias y proveedores claves de la industria.
7. Preparar y monitorizar el presupuesto de marketing trimestral y anualmente y asignar fondos de un modo inteligente.
8. Supervisar y aprobar material de marketing, como sitios web, folletos impresos y estudios de casos.
9. Medir y elaborar informes sobre el rendimiento de las campañas de marketing, obtener información y realizar evaluaciones con respecto a los objetivos.
10. Analizar el comportamiento de los consumidores y ajustar las campañas de marketing según se necesite.
11. Apoya con ideas a sus compañeros, supervisores, asistentes y todas las personas con las cuales tenga un contacto para impulsar a una mejor competitividad de la empresa.

### **Ambiente de trabajo**

Lo importante de la empresa es tomar adecuadas decisiones principalmente teniendo en cuenta atraer a los clientes, para ello es importante cumplir con una serie de valores (respeto, honestidad, responsabilidad, calidad y justicia).

El trabajo se realiza en la oficina (80% del tiempo), aunque por asuntos de reuniones, juntas, negociaciones o cursos puede salir a otro estado enfrentándose a variaciones de temperatura, humedad, etc., provenientes de la situación atmosférica.

Al desempeñar este trabajo puede ocurrir estrés, carga de trabajo excesiva, falta de apoyo social, acoso laboral y falta de control sobre el trabajo, así como también problemas con los empleados por no desempeñar adecuadamente sus actividades.

### **Responsabilidades**

- a) Desarrollar estrategias en el cual atraigan a los compradores.
- b) Determinar los presupuestos del proyecto, asignar tareas y administrar su equipo.
- c) Supervisar la estrategia de marketing de la empresa.
- d) Sentar las bases para políticas, objetivos e iniciativas.

### **Bienes:**

- a) Oficina: se debe asegurar que el espacio de trabajo este en perfectas condiciones para desarrollar eficientemente las actividades del departamento.
- b) Equipo electrónico: examinar que el funcionamiento sea el adecuado, además de reportar cualquier falla para poder cumplir las obligaciones.
- a) Fondos monetarios: asegurar que este capital sea utilizado adecuadamente para cumplir con los objetivos del departamento.

### **Asociaciones:**

- a) *Supervisión:* está al pendiente de las actividades que realicen los ayudantes del departamento transmitiendo mensajes claros y persuasivos tanto interna como externamente.
- b) *Calidad:* establece expectativas, objetivos claros y alcanzables, generando un entorno inclusivo con el equipo de trabajo.
- c) *Trabajo en equipo:* crea un plan de comunicación efectivo aprovechando la colaboración del equipo de trabajo para aumentar la eficacia.

### **Competencias**

- Básicas: comunicación verbal y escrita (nivel 1), pensamiento estratégico (nivel 1), pensamiento analítico (nivel 1).
- Generales: trabajo en equipo (nivel 1), exploración de necesidades del cliente (nivel 2), resolución de problemas (nivel 2), adaptabilidad (nivel 2), creatividad (nivel 2), inteligencia emocional (nivel 2).
- Específicas: comportamiento del mercado (nivel 1), tipos de clientes (nivel 2), análisis financiero (nivel 3), derecho mercantil y laboral (nivel 3).

## **ESPECIFICACIÓN DEL PUESTO**

1. *Escolaridad:* Licenciatura en Marketing y Posgrado (Maestría).
2. *Edad:* 40-60 años.
3. *Estado civil:* casado.
4. *Género o sexo:* indistinto.
5. *Experiencia:* 10 años en el departamento de ventas o marketing.
6. *Capacitación adicional:* herramientas de análisis de sitios web (analytics, mixpanel) y ser capaz de convertir ideas creativas en proyectos de publicidad eficaces.