



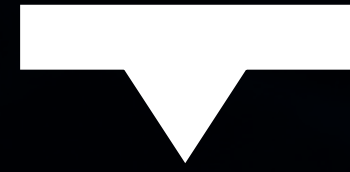
VACANTE

VP of Demand Generation

Requisitos

- Más de 10 años de experiencia
- Industria B2B SaaS (Software como Servicio)
- Experiencia en el modelo «No Touch» (PLG)
- Orientación a datos
- Mentalidad emprendedora
- Habilidades sólidas de comunicación
- Pensamiento estratégico para adquisición y conversión de clientes

Europe A partir de 10 años de experiencia laboral



Usercentrics es una empresa líder a nivel global en el área de Plataformas de Gestión de Consentimiento (CMPs), fundada en Múnich en 2017. Están en busca de un nuevo Vicepresidente de Demand Generation que pueda atraer prospectos, convertirlos en clientes y aportar toda su experiencia como líder de un gran equipo.





ACERCA LA EMPRESA

Usercentrics

Usercentrics es una empresa líder a nivel global en el área de Plataformas de Gestión de Consentimiento (CMPs). Fue fundada en Múnich en 2017 y ya cuenta con más de 230 empleados en toda Europa. Tiene oficinas en Copenhague, Lisboa, Odense, Praga y Múnich, y más de 70,000 clientes. Usercentrics tiene como objetivo brindar soluciones de privacidad a sus clientes, permitiéndoles al mismo tiempo establecer una relación de confianza con sus usuarios a través de la aceptación libre de la gestión de su privacidad de datos.

Mediante los productos de Usercentrics, los clientes pueden obtener, gestionar y optimizar el consentimiento de privacidad de los usuarios en sitios web y aplicaciones. Esto aumenta las tasas de aceptación, cumple con las regulaciones globales de privacidad y genera confianza en los usuarios. Gracias a los servicios de Usercentrics, cualquier empresa con presencia en línea protege la privacidad de los datos de sus clientes mientras hace crecer su negocio con ellos.

Usercentrics crea CMPs completamente personalizables según las necesidades de cada empresa. Cada empresa tiene la última palabra en casi todos los aspectos de los CMPs de Usercentrics, de modo que la gestión de datos se adapte por completo a las necesidades de cada negocio.





En Usercentrics, tienen claro que la base de su éxito radica en la formación de un equipo diverso de personas entusiastas de la tecnología, con quienes puedan crear un entorno positivo e inspirador. De esta manera, crean un ambiente inspirador que ayuda a todos a prosperar tanto en lo personal como en lo profesional.



Vicepresidente de Demand Generation

El nuevo Vicepresidente de Demand Generation liderará tanto la adquisición de nuevos clientes como la conversión de los mismos. El Vicepresidente informará directamente al Director de Marketing (CMO) y trabajará en estrecha colaboración con el resto del equipo directivo. Será responsable de liderar y construir un equipo capaz de alcanzar los objetivos de adquisición de clientes de la empresa. Como tal, también será responsable de los resultados de Generación de Demanda a través de diversos canales de adquisición de clientes y expertos (SEO, SEM, eventos, correo electrónico, etc.). El nuevo Vicepresidente de Demand Generation podrá experimentar con nuevos canales y, si tienen éxito, implementarlos a gran escala.

Para asegurarse de que las mediciones sean correctas, el Vicepresidente de Demand Generation será el encargado de definir métricas, establecer marcos, procesos de garantía y acciones correctivas cuando sea necesario. La creación de procesos y flujos de datos para medir y respaldar la generación de prospectos, la calificación, la conversión y otras métricas es importante, y deberá trabajar en estrecha colaboración con el equipo de Operaciones de Ingresos. Esto implica buscar una mejora constante en la calidad y cantidad de prospectos (MAL, MQL, SAL, SQL para ventas asistidas), ingresos directos de productos de autoservicio y mejorar el CAC y LTV en general.

El Vicepresidente liderará y definirá los ciclos de planificación, ejecución y corrección del equipo. Es importante que el Vicepresidente contribuya con ideas, genere estrategias, fomente la creatividad y tenga una mentalidad analítica. Por lo tanto, trabajará en colaboración con ventas, finanzas, inteligencia empresarial o recursos humanos y estará en estrecha colaboración con los líderes de la empresa.

Para Usercentrics, el equilibrio entre el trabajo y la vida personal también es muy importante, por lo que ofrecen horarios flexibles de trabajo, trabajo híbrido, cursos de idiomas relacionados con el trabajo y facilidades que hacen que el nuevo Vicepresidente de Demand Generation se sienta como en casa. ■

¿Te interesa? Usercentrics está trabajando con Top of Minds para cubrir esta vacante. Para expresar tu interés, por favor contacta a Ana Moya Morales en anamoyamorales@topofminds.com.



“Creé el primer CMP en 2012 para demostrar que la privacidad de datos podría ser fácil y estar disponible para todas las empresas y organizaciones en línea.”

Daniel Johannsen, Cofundador de Usercentrics