

Oportunidade: Especialista CRM (São Paulo)

Empresa: WBG Retail (Souq e Ida)

Em 2013, Traudi (fundadora da marca de roupas Le Lis Blanc) e Bento Guida desejavam inovar o varejo brasileiro. Dessa vontade, surgiu o grupo WBG Retail — criado para promover experiências ao consumidor, antecipando seus desejos; trabalhar com sensibilidade, oferecendo projetos inspiradores; e propor uma jornada de encantamento.

A SOUQ foi a primeira marca da empresa – que, por meio do seu "varejo afetivo", ganhou espaço em todo o país: hoje, tem 30 lojas físicas e um e-commerce também em expansão. Em outubro de 2019, nasceu a IDA, que surgiu a partir da co-criação de um grupo de mulheres que apoiam causas relacionadas ao mundo, à moda, à vida. Cada uma delas traz seu olhar e suas vivências à marca, tendo como pilar a preocupação com o meio-ambiente.

A WBG se propõe a fazer diferente no mercado de moda. Venha fazer parte dessa revolução!

Sobre a posição:

Com Report direto para o Head de E-commerce, seu desafio é gerar crescimento para a WBG através dos Canais Não Pagos, como E-mail, Push e SMS. Sua posição é bastante estratégica, por isso, você deverá ser capaz de criar e implementar toda a estratégia de engajamento da base.

Responsabilidades:

- Desenvolver estratégias multi-canal para Push, e-mail marketing e SMS promovendo Jornadas integradas entre os canais proprietários ou pagos;
- Criar, junto com o Time de Comunicação WBG, toda a estratégia de comunicação da proposta de valor das marcas SouQ e IDA para os diferentes tipos de públicos;
- Construir, junto com time, toda o Key Visual das comunicações, pensando tanto no público Mobile, quanto no Desktop;
- Criar uma estrutura voltada para desenhar testes A/B nos canais;
- Buscar constantemente explorar a base de usuários da WBG para extrair valor incremental para o negócio;
- Criar campanhas ad hoc com base em calendários de eventos, perfis de públicos, momento do usuário, ciclo de vida;
- Buscar constantemente inovação para os Canais não pagos, através de ferramentas que melhorem conversão ou informações;
- Estruturar e potencializar toda plataforma de disparos de E-mail, Push, SMS bem como pensar nas melhores estratégias de entregabilidade;
- Estruturar processos, relatórios e KPIs para suportar a gestão dos Canais;
- Trabalhar de maneira multifuncional com o Time de BI, Tecnologia, Operações e demais áreas parceiras.

Experiência e Formação:

- Mínimo de 4 anos de experiência de trabalho relevante com otimização de E-mail, SMS e Push, preferencialmente em empresas de Varejo;
- Entendimento de conceitos de Marketing performance como, LTV, CAC, ROI, CTR%, Payback, etc;
- Conhecimento de entregabilidade (Return Path) e de conteúdo responsivo;
- Excel Avançado
- Alta capacidade de interpretação de dados;
- Desejável: Entendimento de ferramentas como Sales Force ou DITO; SLQ nível básico.