

*Seleccionamos para el Departamento de B2C – Sector Atención y Venta Online*

### **Analista de Datos - Campañas Comerciales**

**Reporta a:** Jefatura de atención y venta online

#### **Objetivo de la posición:**

Este rol es responsable del desarrollo, mantención y ejecución de campañas en tiempo real. Tiene como desafío el análisis y gestión de bases de datos de clientes para la coordinación de iniciativas comerciales, integrando diversos productos digitales.

#### **Principales tareas:**

- Configuración y mantenimiento de campañas activas hacia clientes del segmento B2C.
- Monitoreo de resultados y mejoras en las campañas para asegurar impacto y resultado en ingresos.
- Implementación de nuevas iniciativas, proponer soluciones para problemas de producto y búsqueda de oportunidades en la plataforma existente.
- Seguimiento con Operaciones y Soporte para previsiones de crecimiento, estabilidad y performance de la plataforma.
- Interacción con BI para desarrollo de tablero de medición de campañas en Qlik.
- Seguimiento de proyectos y control presupuestario con proveedores.

#### **Nivel educativo:**

- Estudiantes avanzados o recibidos en carreras vinculadas al sector TI, Telecomunicaciones o afines.

#### **Experiencia laboral:**

- Experiencia en posiciones similares.
- Conocimiento básico de integraciones de sistemas.
- Conocimiento y experiencia en bases de datos, manipulación y análisis de Datos.

#### **Competencias requeridas:**

- Resolución de problemas
- Alta capacidad analítica, planificación y organización.
- Trabajo en equipo con diversas áreas técnicas y de negocio.
- Entendimiento y facilidad en la implementación de diagramas de flujo.
- Capacidad de auto-aprendizaje constante.

**Competencias valoradas:**

- Conocimiento de SQL Intermedio -Requerido
- Conocimiento en plataformas y soluciones de Big Data
- Conocimiento de metodologías ágiles