



JESÚS BECERRA / CEO

direccion@elperrofeliz.com

Como Responsable del Departamento de Estrategia y Desarrollo de Negocio en El Perro Feliz, tendrás la emocionante responsabilidad de liderar nuestras iniciativas estratégicas y de crecimiento en todas nuestras líneas de negocio, adaptándonos a las necesidades y demandas de nuestros diferentes tipos de clientes. Tu objetivo principal será impulsar la expansión y el éxito empresarial, identificando oportunidades de negocio, diseñando estrategias efectivas y estableciendo alianzas estratégicas para asegurar el crecimiento sostenible de El Perro Feliz.

Responsabilidades:

- **Desarrollo de estrategias empresariales:** Diseñar y ejecutar estrategias de negocio integrales que impulsen el crecimiento y la rentabilidad en todas las líneas de negocio de El Perro Feliz. Esto incluye el análisis del mercado y la competencia, la identificación de oportunidades de crecimiento, la definición de segmentos de mercado objetivo y la creación de planes estratégicos a largo plazo.
- **Identificación y análisis de oportunidades de negocio:** Investigar y evaluar constantemente nuevas oportunidades de negocio y expansión, tanto dentro de nuestros mercados existentes como en nuevos segmentos y geografías. Analizar tendencias del mercado, demanda de los clientes y cambios en la industria para identificar áreas de crecimiento potencial y desarrollar planes de acción para aprovechar dichas oportunidades.
- **Desarrollo de alianzas estratégicas:** Establecer relaciones sólidas y colaborativas con socios clave, proveedores y otros actores relevantes en la industria. Negociar acuerdos comerciales y alianzas estratégicas que impulsen el crecimiento y fortalezcan la posición competitiva de El Perro Feliz. Mantener un seguimiento activo de las alianzas existentes y explorar nuevas oportunidades de colaboración.
- **Gestión de proyectos y ejecución:** Liderar la implementación de proyectos estratégicos y el lanzamiento de nuevas iniciativas de negocio, colaborando estrechamente con los equipos internos pertinentes. Supervisar la ejecución eficiente y oportuna de los proyectos, asegurando la asignación adecuada de recursos y el cumplimiento de los objetivos establecidos.
- **Análisis y seguimiento del rendimiento:** Establecer métricas y KPIs para evaluar el rendimiento y el éxito de las estrategias y proyectos implementados. Realizar análisis de datos y seguimiento del desempeño financiero y operativo para identificar áreas de mejora y realizar ajustes estratégicos según sea necesario.

Requisitos:

- Conocimiento sólido de los principios de desarrollo empresarial, análisis de mercado y estrategia corporativa.
- Experiencia en la identificación y evaluación de oportunidades de negocio, así como en la gestión de proyectos de implementación.
- Habilidades analíticas y capacidad para tomar decisiones basadas en datos y tendencias del mercado.
- Excelentes habilidades de negociación y capacidad para establecer relaciones sólidas con socios y actores clave en la industria.
- Orientación al logro de resultados y enfoque en el crecimiento empresarial.

SUSAN MENDOZA / CUSTOMER SUCCESS

equipo@elperrofeliz.com

Como Responsable del Departamento de Experiencia del Cliente en El Perro Feliz, tendrás la apasionante responsabilidad de liderar nuestros esfuerzos para brindar experiencias excepcionales a nuestros diversos tipos de clientes en todas nuestras líneas de negocio. Tu objetivo principal será garantizar que cada interacción con nuestros clientes, desde el primer contacto hasta el servicio postventa, sea memorable, satisfactoria y refleje nuestro compromiso con la excelencia y la satisfacción del cliente.

Responsabilidades:

- Estrategia y diseño de la experiencia del cliente: Desarrollar y ejecutar una estrategia integral de experiencia del cliente que abarque todas nuestras líneas de negocio. Esto incluye comprender las necesidades, expectativas y preferencias de cada tipo de cliente, mapear el viaje del cliente y diseñar interacciones y puntos de contacto que generen un impacto positivo y fortalezcan la lealtad de nuestros clientes.
- Gestión de la experiencia del cliente: Supervisar y mejorar continuamente los procesos y procedimientos que afectan la experiencia del cliente en todas las etapas, desde la adquisición hasta el soporte postventa. Esto implica establecer estándares de calidad, implementar mejores prácticas, garantizar la eficiencia y la consistencia en todas las interacciones, y resolver de manera proactiva cualquier problema o desafío que pueda surgir.
- Desarrollo y capacitación del equipo: Liderar y desarrollar a un equipo dedicado a la experiencia del cliente, brindando orientación, capacitación y apoyo para asegurar que todos los miembros estén equipados con las habilidades y conocimientos necesarios para brindar un servicio excepcional. Fomentar una cultura centrada en el cliente, promover la empatía y la resolución de problemas, y reconocer los logros y contribuciones del equipo.
- Colaboración interdepartamental: Trabajar en estrecha colaboración con otros equipos, para garantizar una experiencia del cliente integrada y coherente en todas las áreas de la empresa. Colaborar en la identificación de oportunidades de mejora y en la implementación de iniciativas que impulsen la satisfacción y fidelidad del cliente.
- Medición y análisis: Implementar herramientas y métricas para medir y evaluar la experiencia del cliente, incluyendo encuestas, análisis de retroalimentación y métricas de satisfacción. Utilizar estos datos para identificar áreas de mejora, realizar análisis comparativos y realizar recomendaciones para optimizar la experiencia del cliente en todos los puntos de contacto.

Requisitos:

- Conocimiento profundo de los principios y prácticas de gestión de la experiencia del cliente, incluyendo diseño de experiencia del cliente, mapeo de viaje del cliente y resolución de problemas.
- Excelentes habilidades de comunicación y capacidad para interactuar con clientes de diferentes perfiles y necesidades.
- Orientación al detalle y capacidad para analizar datos y métricas relacionadas con la experiencia del cliente.
- Capacidad para motivar y desarrollar equipos.
- Orientación al cliente y enfoque en la excelencia del servicio.
- Capacidad para trabajar de manera efectiva en un entorno dinámico y en constante cambio.
- Orientación al cliente y enfoque en la mejora continua.

EDIMAR BETANCOURT / COORDINADORA DE ESTRATEGIA DIGITAL

marketing@elperrofeliz.com

Como Responsable del Departamento de Marketing Omnicanal en El Perro Feliz, tendrás la emocionante oportunidad de liderar nuestras estrategias de marketing y promoción en todos los canales disponibles para garantizar una presencia sólida y coherente de nuestra marca en el mercado. Tu objetivo principal será maximizar el impacto de nuestras campañas y actividades de marketing, tanto en línea como fuera de línea, para impulsar el crecimiento y la visibilidad de El Perro Feliz.

Responsabilidades:

- Desarrollar y ejecutar estrategias de marketing omnicanal: Serás el responsable de planificar, implementar y supervisar estrategias de marketing que integren de manera efectiva todos los canales, incluyendo publicidad en línea, redes sociales, correo electrónico, contenido web, eventos, relaciones públicas, marketing directo, entre otros. Deberás asegurarte de que todas las actividades de marketing estén alineadas con los objetivos de la empresa y sean coherentes con nuestra identidad de marca.
- Gestión de campañas: Diseñar y dirigir campañas de marketing para promocionar nuestros productos, servicios y eventos. Esto incluye la segmentación de audiencia, la creación de mensajes persuasivos, la selección de los canales más efectivos y la supervisión del rendimiento de las campañas para realizar ajustes según sea necesario.
- Análisis y seguimiento: Realizar análisis de mercado, seguimiento de tendencias y evaluación del rendimiento de las actividades de marketing. Deberás utilizar herramientas de análisis para recopilar datos relevantes, medir el retorno de la inversión (ROI) y proporcionar informes periódicos sobre el desempeño de las campañas y la efectividad de los canales de marketing.
- Colaboración interdepartamental: Trabajar de manera estrecha con otros equipos, para garantizar la alineación y colaboración efectiva en todas las iniciativas y proyectos relacionados con el marketing omnicanal. Colaborar con el equipo de Diseño para desarrollar materiales promocionales creativos y atractivos.
- Gestión de equipo: Supervisar y liderar a un equipo de profesionales del marketing, proporcionando orientación, estableciendo metas claras, fomentando un ambiente de trabajo colaborativo y apoyando su crecimiento y desarrollo profesional.

Requisitos:

- Conocimiento profundo de las estrategias y tácticas de marketing en línea y fuera de línea.
- Gestión de campañas de marketing, desde la planificación hasta la ejecución y seguimiento.
- Habilidades analíticas sólidas y capacidad para tomar decisiones basadas en datos.
- Conocimiento de herramientas y técnicas de análisis de marketing y métricas clave de rendimiento.
- Excelentes habilidades de comunicación verbal y escrita.

MAYRETH AGUIRRE / EMBAJADORA DE MARCA

gestion@elperrofeliz.com

Como Responsable del Departamento de Alianzas Comerciales en El Perro Feliz, tendrás una posición clave para el crecimiento y la expansión de nuestra empresa. Tu papel será esencial para establecer y gestionar relaciones estratégicas con diversas organizaciones, incluidas empresas aliadas, socios de negocios, patrocinadores y afiliados. Tu objetivo principal será impulsar el desarrollo de alianzas comerciales que beneficien a ambas partes y contribuyan al éxito general de El Perro Feliz.

Responsabilidades:

Gestión de Alianzas Estratégicas: Identificar, negociar y establecer alianzas estratégicas con empresas y organizaciones que compartan nuestros valores y objetivos. Esto incluye la creación de acuerdos beneficiosos para ambas partes y la supervisión de su implementación.

Programa de Afiliados: Liderar y expandir nuestro programa de afiliados, colaborando con otras empresas para promover nuestros servicios y generar ingresos adicionales.

Patrocinios y Partnerships: Desarrollar estrategias para atraer patrocinadores y socios comerciales que respalden nuestras operaciones y eventos. Esto implica la negociación de acuerdos y la garantía de la entrega de beneficios mutuos.

Desarrollo de Estrategias: Trabajar en estrecha colaboración con otros departamentos para desarrollar estrategias de alianzas comerciales que impulsen el crecimiento de la empresa. Esto incluye la identificación de oportunidades, la evaluación de riesgos y la implementación de planes efectivos.

Seguimiento y Evaluación: Medir y analizar el rendimiento de todas las alianzas comerciales, asegurando que se cumplan los objetivos y los indicadores clave de rendimiento (KPI). Realizar ajustes cuando sea necesario para optimizar los resultados.

Comunicación Interdepartamental: Colaborar con otros departamentos, como Marketing, para garantizar una alineación estratégica y la ejecución eficiente de las iniciativas de alianzas comerciales.

Gestión de Equipo: Supervisar y liderar un equipo de profesionales en el área de alianzas comerciales, brindando orientación, estableciendo metas claras y fomentando un ambiente de trabajo colaborativo.

Requisitos:

Conocimiento de técnicas de negociación y desarrollo de relaciones empresariales sólidas.

Habilidades analíticas y capacidad para medir el ROI de las alianzas comerciales.

Excelentes habilidades de comunicación y presentación.

Orientación al cliente y enfoque en la mejora continua.

Capacidad para trabajar en un entorno dinámico y en constante cambio.

KELVIN GARNICA / GESTOR DE RELACIONES ESTRATEGICAS

alianzas@elperrofeliz.com

Como Gestor de Relaciones Estratégicas en El Perro Feliz, tendrás un rol fundamental en la identificación y captación de prospectos, así como en el establecimiento de relaciones comerciales clave para el crecimiento de nuestra empresa. Tu misión será buscar oportunidades de alianzas estratégicas, desarrollar relaciones con prospectos y colaborar con el Departamento de Alianzas Comerciales para convertir estos prospectos en socios estratégicos que impulsen el éxito de El Perro Feliz.

Responsabilidades:

- * **Scouting y Prospección:** Utilizar técnicas de scouting y scraping para identificar prospectos potenciales que se alineen con nuestros objetivos comerciales y valores de marca. Realizar investigaciones exhaustivas para comprender sus necesidades y oportunidades.
- * **Contacto Inicial:** Iniciar el contacto con prospectos a través de comunicaciones efectivas, ya sea por correo electrónico, llamadas telefónicas o reuniones en persona. Presentar la propuesta de valor de El Perro Feliz y explorar oportunidades de colaboración.
- * **Desarrollo de Relaciones:** Establecer y desarrollar relaciones con prospectos, cultivando la confianza y el interés en colaborar con El Perro Feliz. Comprender sus expectativas y necesidades para diseñar soluciones personalizadas.
- * **Colaboración con el Equipo de Alianzas Comerciales:** Trabajar de cerca con el Departamento de Alianzas Comerciales para presentar a los prospectos, negociar acuerdos y garantizar una transición sin problemas de prospecto a socio estratégico.
- * **Seguimiento y Mantenimiento:** Realizar un seguimiento continuo de las relaciones con los prospectos y socios estratégicos, asegurando que se cumplan los compromisos y que ambas partes estén satisfechas con la colaboración.

Requisitos:

- * Experiencia en scouting y prospección de prospectos y socios estratégicos.
- * Habilidades de comunicación y presentación sólidas.
- * Capacidad para construir relaciones efectivas y mantener la confianza de los prospectos.
- * Orientación al cliente y capacidad para adaptarse a las necesidades específicas de cada prospecto.
- * Excelentes habilidades de investigación y análisis.
- * Actitud proactiva y enfoque en el logro de objetivos.

El Gestor de Relaciones Estratégicas desempeñará un papel fundamental en la identificación y adquisición de prospectos que se convertirán en colaboradores clave para El Perro Feliz.

MARCELINO CARDONA / GESTOR DE RELACIONES ESTRATEGICAS

aliados@elperrofeliz.com

Como Gestor de Relaciones Estratégicas en El Perro Feliz, tendrás un rol fundamental en la identificación y captación de prospectos, así como en el establecimiento de relaciones comerciales clave para el crecimiento de nuestra empresa. Tu misión será buscar oportunidades de alianzas estratégicas, desarrollar relaciones con prospectos y colaborar con el Departamento de Alianzas Comerciales para convertir estos prospectos en socios estratégicos que impulsen el éxito de El Perro Feliz.

Responsabilidades:

- * **Scouting y Prospección:** Utilizar técnicas de scouting y scraping para identificar prospectos potenciales que se alineen con nuestros objetivos comerciales y valores de marca. Realizar investigaciones exhaustivas para comprender sus necesidades y oportunidades.
- * **Contacto Inicial:** Iniciar el contacto con prospectos a través de comunicaciones efectivas, ya sea por correo electrónico, llamadas telefónicas o reuniones en persona. Presentar la propuesta de valor de El Perro Feliz y explorar oportunidades de colaboración.
- * **Desarrollo de Relaciones:** Establecer y desarrollar relaciones con prospectos, cultivando la confianza y el interés en colaborar con El Perro Feliz. Comprender sus expectativas y necesidades para diseñar soluciones personalizadas.
- * **Colaboración con el Equipo de Alianzas Comerciales:** Trabajar de cerca con el Departamento de Alianzas Comerciales para presentar a los prospectos, negociar acuerdos y garantizar una transición sin problemas de prospecto a socio estratégico.
- * **Seguimiento y Mantenimiento:** Realizar un seguimiento continuo de las relaciones con los prospectos y socios estratégicos, asegurando que se cumplan los compromisos y que ambas partes estén satisfechas con la colaboración.

Requisitos:

- * Experiencia en scouting y prospección de prospectos y socios estratégicos.
- * Habilidades de comunicación y presentación sólidas.
- * Capacidad para construir relaciones efectivas y mantener la confianza de los prospectos.
- * Orientación al cliente y capacidad para adaptarse a las necesidades específicas de cada prospecto.
- * Excelentes habilidades de investigación y análisis.
- * Actitud proactiva y enfoque en el logro de objetivos.

El Gestor de Relaciones Estratégicas desempeñará un papel fundamental en la identificación y adquisición de prospectos que se convertirán en colaboradores clave para El Perro Feliz.