

CRM Fidelització (20h)

Sobre Abacus

Abacus som una comunitat dinàmica i en creixement que treballa per facilitar l'accés de tota la societat a continguts i productes educatius, culturals i de lleure de qualitat i innovadors.

Impulsem un espai obert a les idees, plural, innovador, que coopera en xarxa amb altres organitzacions, que vol esdevenir un punt de trobada del món de la creativitat d'aquí i d'arreu. Des dels valors del cooperativisme i l'economia social, potenciem un model de gestió sòlid, rendible i eficient amb propietat compartida, que posa l'accent en les persones i busca la transformació social.

Objectiu

Gestionar i optimitzar la base de dades de clients garantint la qualitat, integritat i explotació eficient de la informació. Contribuir des de màrqueting a les estratègies de CRM, fidelització, segmentació i activació de clients mitjançant l'anàlisi de dades i la generació d'insights de negoci. Donar suport a la presa de decisions i a les accions orientades a millorar la relació amb el client, incrementar-ne el valor i potenciar la recurrència.

Funcions:

1. Investigar incidències relacionades amb la base de dades de clients en connexió amb la resta de sistemes que l'alimenten
2. Analitzar els processos, fluxos i sistemes vinculats a dades de clients per detectar errors, ineficiències o distorsions de la informació.
3. Elaborar informes per identificar incidències recurrents, errors massius i patrons relacionats amb la qualitat de les dades.
4. Extreure, transformar i netejar dades rellevants per a les necessitats de CRM i fidelització al client
5. Analitzar dades de comportament i valor del client per generar coneixement útil per a màrqueting i negoci.

6. Elaborar informes, KPI i quadres de comandament per al seguiment i anàlisi de negoci.
7. Identificar patrons de comportament i oportunitats de segmentació i activació de clients.
8. Proposar millores en processos, qualitat de dades i explotació de la informació basades en dades.
9. Gestionar càrregues i actualitzacions massives de dades garantint la integritat i no duplicació de la informació.
10. Donar suport a les accions de CRM, fidelització i campanyes aportant dades fiables i criteri analític.

Requisits i habilitats professionals

- -Ús d'eines BI (Qlik, BigQuery, Google Data Studio).
- -Programació SQL, Coneixements d'explotació i tractament de bases de dades, segmentació. Anàlisi comportament de clients, KPI de fidelització
- Habilitats personals: Capacitat d'anàlisi estadística i maneig de grans volums de dades. Capacitat per automatitzar processos i fluxes per solucionar ineficiències
- Domini d'eines ofimàtiques, Idiomes : Català Nivell Alt

Oferim

- Contracte laboral estable a jornada 20h/s.
- Nivel Salarial: 3
- Retribució fixe: 12.000 euros bruts anuals en 12 pagues.
- Retribució variable: Bonus anual corresponent a una mensualitat de salari brut anual (1200 euros bruts), segons objectius acordats.
- Teletreball 1 dia a la setmana.
- Lloc de treball ubicat a Barcelona, oficines centrals
- Beneficis socials:
 - Pla de retribució flexible (assegurança mèdica, targeta transport, escola bressol, tiquet restaurant i/o formació).
 - Promocions i preus especials en serveis culturals.
 - Descomptes en els productes de l'empresa.
 - Servei mèdic.

Com optar a la candidatura?

*Pots presentar la teva sol·licitud al formulari de l'apartat [treballa amb nosaltres](#) del web abacus.cat, indicant la referència REF.ADMVENDES. i adjuntant el teu currículum vitae actualitzat amb una breu explicació de la teva motivació pel lloc de treball.

És necessari complir els requisits mínims per a poder formar part del procés de selecció.