

Ejecutivo/a Comercial eCommerce

En Rhea desarrollamos estrategias de marketing y publicidad para mejorar los resultados comerciales de PyMEs.

Trabajamos con negocios cuya venta sucede a través de canales digitales: tiendas online, Mercado Libre, WhatsApp, redes sociales, publicidad, email marketing y otros puntos de contacto.

Estamos buscando incorporar un/a **Ejecutivo/a Comercial eCommerce** para llevar adelante un grupo de cuentas.

No es un puesto tradicional de ejecutivo de agencia. Buscamos una persona con **mirada comercial, conocimiento generalista de marketing digital y capacidad para hacer que los proyectos avancen.**

Para trabajar con empresas reales, con ventas reales y con impacto real

¿Cómo trabajamos?

En Rhea cada rol tiene una responsabilidad clara.

Estrategia define el rumbo general de la cuenta.

El Ejecutivo Comercial eCommerce **conduce el proyecto dentro de ese rumbo** y mantiene la mirada integral del negocio.

Los responsables de **Paid Media y Contenido** aportan la especialización técnica necesaria para ejecutar cada disciplina con profundidad.

El Ejecutivo no tiene que ser media buyer, diseñador ni especialista técnico en todas las herramientas.

Sí tiene que poder detectar, por ejemplo:

“Necesitamos impulsar este producto, desarrollar esta promoción y generar contenido y publicidad alrededor de ella.”

Luego, cada especialista define cómo resolver técnicamente su parte

Tareas principales

- Conocer en profundidad los negocios que tengas asignados: qué venden, a quién, cuáles son sus productos o servicios prioritarios, objetivos, canales y oportunidades.
- Convertir la estrategia definida para cada cliente en un **plan de acción concreto**, con prioridades y próximos pasos.
- Liderar la ejecución comercial de cada cuenta y asegurarte de que las acciones necesarias realmente sucedan.
- Analizar ventas, consultas, productos, categorías, promociones, campañas y otros indicadores para entender qué está funcionando y dónde hay oportunidades de mejora.
- Detectar oportunidades comerciales y proponer acciones para aprovecharlas.
- Gestionar acciones sobre **Tiendanube u otras plataformas de eCommerce**: promociones, descuentos, productos destacados, categorías, bundles, actualización de información y otras iniciativas comerciales.
- Gestionar **Mercado Libre** cuando forme parte de la estrategia del cliente: publicaciones, promociones, catálogo, productos y oportunidades comerciales.
- Gestionar integralmente el **email marketing**: planificación, objetivos, segmentaciones, redacción, carga, configuración, programación, envío, análisis de resultados y próximos pasos. El diseño gráfico de las piezas lo realiza el área de Contenido.
- Trabajar sobre clientes existentes mediante acciones de **recompra, cross-selling, promociones y segmentación de bases**.
- Hacer seguimiento de los procesos comerciales que terminan por WhatsApp o contacto con vendedores, entendiendo la calidad de las consultas, objeciones, oportunidades y resultados.
- Solicitar al área de **Paid Media** las acciones publicitarias necesarias según los objetivos comerciales de cada cuenta.
- Trabajar junto al área de **Contenido** para definir qué piezas, mensajes y materiales necesita cada proyecto.
- Mantener la comunicación cotidiana con el cliente, solicitar información y materiales, ordenar prioridades y transmitir claramente qué estamos haciendo y por qué.
- Mantener ordenadas las tareas, pendientes, prioridades y próximos pasos de todas las cuentas asignadas.

Es la persona que convierte la estrategia en operación concreta.

Qué perfil que buscamos

Buscamos una persona **generalista de marketing digital y eCommerce, con fuerte orientación comercial.**

Alguien que no mire únicamente métricas de marketing, sino que quiera entender qué está pasando con el negocio y qué acciones pueden generar mejores resultados.

Valoramos experiencia o conocimientos en:

eCommerce y marketing digital · Tiendanube o plataformas similares · Mercado Libre · Email marketing · WhatsApp como canal comercial · Meta Ads y Google Ads a nivel de interpretación · GA4 y métricas digitales · Contenido · Excel / Google Sheets · Herramientas de gestión de proyectos

Idealmente buscamos alrededor de **3 a 6 años de experiencia** trabajando en eCommerce, marketing digital, agencias, consultoras o equipos internos de empresas.

La formación puede venir de Marketing, Administración, Comercialización, Comunicación, Negocios Digitales o carreras relacionadas.

Nos importa más la experiencia, el criterio y la capacidad para resolver que el título específico.

Algo importante sobre este puesto

No buscamos a alguien cuya principal preocupación sea solamente que las tareas estén terminadas.

Buscamos una persona que se pregunte permanentemente:

“¿Qué tenemos que hacer ahora para que esta cuenta consiga mejores resultados comerciales?”

Porque para nosotros una campaña, un contenido, un email o una mejora en la tienda son herramientas.

El resultado es que el negocio genere más ventas y mejores oportunidades comerciales.

Qué vas a encontrar

- Equipo chico, exigente, de profesionales altamente capacitados.
- Procesos claros y mentalidad de mejora constante.
- Contacto directo con negocios que están creciendo.
- Trabajo full time en modalidad híbrida.
- Horario fijo de trabajo.
- Participación en proyectos con impacto directo en ventas.
- Oportunidad de aprender y profundizar en eCommerce, marketplaces y operación comercial digital.

Condiciones económicas

- Salario a convenir según el nivel de experiencia del candidato.
- Esquema que incluye componentes variables asociados a resultados

Si querés formar parte de una consultora que trabaja con criterio, foco y ambición de largo plazo, este puede ser tu lugar.