



Descritivo de
Cargos

Descritivo de Cargos

O Gestor de Tráfego ou Agência:

- Desenha junto com o time do cliente a estratégia de tráfego macro de cada cliente;
- Faz constantes treinamentos com o time de tráfego operacional e traz inovações;
- Revisa as contas de anúncio diariamente;
- Se coloca a disposição para responder dúvidas mais técnicas (por texto diariamente ou ligações semanais);
- Tem o controle, através de dashboards, das principais métricas do tráfego de cada cliente.
- Desenvolve documentos, checklists, melhores práticas, treinamentos e processos que:
 - i) facilitam o trabalho do time de gestores de tráfego;
 - ii) garantem a eficiência e padronização das ações tomadas pelo time;
 - iii) promovem agilidade na execução da operação;
- Acompanha individualmente as contas de cada clientes propondo melhorias e apontando possíveis GAPS para os gestores de tráfego, mitigando Eventos Críticos;
- Entende a estratégia macro desenhada e realiza a implementação do tráfego pago;
- Realiza análise de contas na periodicidade pré-estabelecida.
- Garante que todos os acessos recebidos do cliente estão no nível gerencial adequado e funcionando logo após a ligação de briefing;
- Configura a estrutura de contenção no Meta Ads;
- Faz as configurações base no Meta ads, Google ads, GA4 e GTM;
- Define os cenários prováveis para o projeto, divisão de verba por etapa do projeto e estratégias para cada fase do projeto;
- Solicita novos criativos baseados nos resultados;
- Encontra semanalmente novos criativos para alimentar o Swipe File;

- Define a quantidade de criativos para cada etapa em cada fonte de tráfego;
- Atualiza públicos de listas;
- Revisa criativos entregues;
- Configura tags de todas as páginas;
- Configura o Dashboard e garantir que ele está atualizado;
- Sobe e otimizar diariamente campanhas do projeto;
- Revisa as utm's das campanhas;
- Fornece feedbacks ao cliente e ao time sobre o projeto;
- Fazo controle de gasto previsto X realizado do projeto;
- Auxilia na coleta de dados para criação de debriefing;
- Apresenta o debriefing para os clientes;
- Participa de FUP com o cliente;
- Responde nos grupos sempre que marcado por alguém do time;
- Se comunica de forma clara e objetiva no Slack;
- Garante que os processos e projetos estejam sempre dentro do SLAs
- Constantemente propõe melhorias para o tráfego pago;
- Semanalmente cria e implementa ideias de teste no tráfego pago

Responsabilidades:

- Entender e implementar a estratégia desenhada;
- Realizar análise de contas criando um documento com pontos positivos e negativos;
- Configurar a estrutura de contingencia no Meta Ads e Google Ads;
- Criação de projeções mensais de faturamento;
- Define a divisão de verba por etapa do projeto;
- Preencher o diário de bordo com os dados das campanhas;
- Pesquisa novos criativos e atualizar o Swipe File da empresa;
- Compila exemplos de anúncios para diferentes estratégias;

- Preencher a planilha de criativos, solicitando novos criativos baseados nos resultados;
- Revisar criativos entregues;
- Configurar todos os públicos da Meta, Google e TitkTok Ads;
- Constantemente atualiza os públicos criados nas fontes de tráfego;
- Configurar pixels e tags de traqueamento;
- Revisar as utm's das campanhas;
- Configura e mantém atualizado os dashboards solicitados;
- Subir e otimizar diariamente campanhas do projeto;
- Supervisiona e controla os resultados macro de cada estratégia;
- Fazer o controle de gasto previsto X realizado do projeto;
- Faz reuniões semanais para apresentação de resultados das campanhas;
- Faz uma reunião mensal com apresentação dos principais dados do mês;
- Preencher planilha de histórico geral das campanhas;
- Documenta e cria processos dentro do ClickUp;

Competências Técnicas:

- Domínio sobre ferramentas de anúncios online (Meta Ads, Google Ads, LinkedIn Ads, Pinterest Ads, TikTok Ads, Twitter Ads);
- Domínio da língua portuguesa;
- Análise de dados;
- Relatórios de performance claros e objetivos;
- Gestão de projetos;
- Comunicação escrita;
- Domínio sobre os métodos mais conhecidos de lançamentos de infoprodutos;
- Domínio das estratégias de marketing para lançamentos;
- Domínio das estratégias de marketing para vendas de produtos em perpétuo;
- Domínio das estratégias de funil de vendas e engajamento;

- Domínio das estratégias de tráfego pago para negócios locais;
- Domínio das estratégias de tráfego pago para ecommerces;
- Domínio básico de UX Design;
- Conhecimento básico sobre plataformas de ecommerces (Shopify, Tray, NuvemShop...)
- Conhecimento básico sobre Pacote Office;
- Conhecimento básico sobre Apps do Google;
- Conhecimento básico sobre ferramentas de gestão à vista e de tarefas;
- Conhecimento básico sobre ferramentas de comunicação;
- Domínio sobre ferramentas de análise de dados e traqueamento (Google Analytics, Google Tag Manager, Google Looker Studio);
- Conhecimento básico sobre ferramentas de CRM (Active Campaign, PipeDrive);
- Domínio sobre ferramentas de automação (Make e Manychat);
- Conhecimento básico em SEO;
- Conhecimento básico sobre copywriting persuasivo;
- Conhecimento básico sobre redes sociais.

Competências Comportamentais:

- Gestão do Tempo
- Organização
- Maturidade e Inteligência emocional
- Analítico
- Agilidade
- Auto responsabilidade
- Excelência
- Crítico
- Colaborativo e com senso de grupo
- Criatividade

- Comunicação clara e objetiva
- Engajamento
- Escuta ativa
- Empatia e tato com a equipe
- Espírito de equipe
- Exemplo
- Flexibilidade
- Foco em resultados
- Lealdade
- Liderança
- Integridade e ética
- Proatividade
- Planejamento
- Postura
- Persistência
- Pontualidade
- Resiliência
- Racional
- Relacionamento interpessoal
- Senso de dono
- Senso estético
- Visão estratégica
- Visão do todo