



TRACTION

AUTOMATING PERFORMANCE

Documento: **Job Description**

Profilo: **Marketing Automation Expert**

Data: **12/01/2026**



DESCRIZIONE DEL PROFILO

Traction è alla ricerca di un/a **Marketing Automation Expert** da inserire nel team di performance marketing.

Clicca qui per proseguire la candidatura:

Nota bene che l'iter di selezione dura due ore

bit.ly/Candidature_Marketing-Automation-Expert

PACCHETTO OFFERTO (VARIABILE IN BASE ALL'ESPERIENZA)

- **Inquadramento:** Contratto a tempo determinato o apprendistato, CCNL Commercio
- **Orario e sede:** Full-time, sede a Roma – Prati
- **RAL:** da 21.000€ - 28.000€ - in base all'esperienza
- **Kit Aziendale:** PC Portatile Asus Zenbook o MS Surface (non Mac) o simili, Monitor 22", Zaino porta PC
- **Pacchetti Software:** tutti i migliori tools per il marketing automation, come: Office 365, Photoshop, Premiere, Canva, Sendinblue, Unbounce, Knime, LastPass, GWS, Zoho, Meta Business Suite, TikTok Business Manager, Adobe Analytics, Sem Rush etc.
- **Formazione:** partecipazione ai training aziendali organizzati per il personale interno su base settimanale
- **Visibilità:** interviste e visibilità sui social, rapporti diretti con clienti, speech ad eventi e partecipazione all'erogazione di corsi e seminari
- **Percorso di carriera:** da Junior a Data Expert in meno di 3 anni; successivamente percorso Manageriale.
- **Welfare Aziendale:** sulla base delle performance aziendali e degli accordi con i partner che potrebbero variare, Buoni Pasto, Cellulare aziendale, Amazon prime, Abbonamento Scooter Sharing, Sconti per Viaggi, Caffe+Acqua, Cucina, Tavolo Ping Pong, Uscita Aziendale Mensile

PROFILO

Must have:

- 2-5 anni di esperienza in ruoli di **Marketing Automation, CRM o Lifecycle Marketing**
- Esperienza pratica su piattaforme di **Marketing Automation / CRM** come HubSpot, Salesforce Marketing Cloud, Brevo, Oracle o simili
- Capacità di progettare e ottimizzare **customer journey multicanale** (email, SMS, push, in-app, WhatsApp)



- Ottima conoscenza di **segmentazione, profilazione e gestione dei database** clienti
- Competenze in **email marketing orientato alla conversione**
- Forte approccio **data-driven**: lettura KPI di funnel, retention, LTV, churn, open rate, CTR, conversion rate
- Ottima conoscenza di **Excel**
- Nozioni di SQL o strumenti BI (BigQuery, Looker, Power BI, ecc.)
- Capacità di lavorare in modo **autonomo** su più progetti
- Inglese fluente (B2-C1)

Nice to have:

- Ambizione
- Doti Organizzative
- Precisione
- Proattività
- Capacità di lavorare in team
- Forte Propensione al Risultato

ATTIVITÀ PREVISTE

In Traction lavorerai su progetti di **CRM e Marketing Automation** per grandi aziende dei settori **telco, energy e servizi digitali**, con **milioni di utenti, migliaia di anagrafiche e centinaia di workflow attivi**.

Le tue giornate non saranno mai "ripetitive" o operative: sarai nel cuore delle decisioni che impattano **vendite, retention e customer value**.

Ecco cosa farai concretamente:

- Analizzerai **dati e comportamenti degli utenti** (acquisti, attivazioni, utilizzo, churn, interazioni) per individuare opportunità di crescita e automazione
- Progetterai **strategie CRM e customer journey**:
 - chi contattare, quando, con che messaggio e su quale canale (email, SMS, push, WhatsApp, in-app)
- Disegnerai e costruirai **workflow complessi** che gestiscono:
 - onboarding nuovi clienti
 - upsell e cross-sell
 - riattivazione degli utenti inattivi
 - prevenzione del churn
 - campagne massive e trigger comportamentali
- Lavorerai su **database enormi e segmentazioni avanzate**, creando audience dinamiche basate su: comportamento, valore cliente, frequenza, interessi, lifecycle stage
- Scriverai **copy orientati alla conversione** per email, SMS e notifiche
- Imposterai **test A/B** su oggetto, copy, timing, canali e audience
- Controllerai ogni giorno **le performance dei flussi**: open rate, CTR, conversioni, ricavi, churn evitato
- Trasformerai i dati in **decisioni**: cosa spegnere, cosa scalare, cosa migliorare



- Ti confronterai con strategist, media buyer e team tech per far funzionare **CRM e ADV come un unico ecosistema**

Iter di Selezione

FASI	COSA
FASE 1 - INVIO RICHIESTA	Compilazione Form
FASE 2 - TEST	TEST (composto da 3 parti) – una o due ore
FASE 3 - COLLOQUIO ONLINE	Colloquio Conoscitivo online online di 15 minuti
FASE 4 - COLLOQUIO IN PRESENZA	Colloquio in sede con Senior Expert di 1 ora e mezza
FASE 5 - PROJECT WORK	Elaborazione di un project work da presentare in sede
FASE 6 - COLLOQUIO FINALE IN SEDE	Presentazione Project Work in sede
FASE 7 - INVIO OFFERTA FORMALE	Formalizzazione finale

Chi siamo

Entra anche tu nell'unica **MarTech** Company che combina Servizi Professionali (**modello Bain&Company**) e Strumenti di Marketing Automation in un'unica Piattaforma chiamata **AutoCust** su cui sviluppiamo prodotti di **Intelligenza Artificiale** per le aziende.

Nel settore dell'Innovazione e del Digital, Traction si pone come un partner a 360° per le Piccole e Medie Imprese e le Grandi Aziende, sia in Italia che all'Ester.

Negli ultimi 5 anni l'azienda **è cresciuta del 50%** l'anno con più di 100 clienti, un budget media gestito di 8Mln di euro, una piattaforma multicanale proprietaria dove ogni mese vengono inviati circa 2Mln di messaggi e più di 500 automazioni realizzate. Siamo Google Partner, Amazon Adv Partner, Hubspot Certified e tanto altro.

Con servizi professionali e prodotti innovativi, supportiamo i nostri clienti con un approccio One-Stop-Shop, focalizzato principalmente nel Digital Marketing, prendendo in gestione tutte le attività legate alla crescita ed alla gestione dei clienti.



Crediamo che generando performance per i nostri clienti, non solo otteniamo la loro fidelizzazione, ma partecipiamo alla creazione delle aziende del futuro.

Alcune delle aziende che abbiamo supportato: TIM, Sparkle, Noovle, BePower/Eni Plenitude, Lazio Innova, Luiss, Rome Business School, Unimarconi, University of Ljubljana, Quasar Institute for Advanced Design, British Center, Galdus, LuissEnlabs, Fil Rouge Capital, Polifarma, ABC Accelerator, Coldwell Banker Commercial, Sorreasy, Chinooky, Moovenda, Zig Zag Sharing, Together Price, Filo, Seta Beauty, Pedius, Messagenius, Orodei, Manet Mobile, Shoparound, WFTTrading, Italian Regional Food, Globalstarnet, Social Academy, Aldo Gibilaro, Codemotion, GenomeUp, Yakkkyo, Vikey, Stargraph, Orteat, Verticomics, Fullbrains, Wineowine, Nextwin, , Quomi,

Ambiente giovanile, informale, dinamico, meritocratico e con fortissima cultura aziendale attenta alla persona ma soprattutto incentrata sull'innovazione e sulla "Performance".