**MarTech解决方案总监**

**特赞Tezign**

职位介绍

Why Us/为什么加入我们？

- 特赞是中国互联网创业独角兽公司，鼓励创造性，企业文化不墨守成规，个人发展不设限

- 品牌内容数字化资产DAM是中国新兴发展的行业，个人有机会参与共创中国DAM行业的客户与市场培育

- 团队负责人具备海外10年MarTech与8年+欧美DAM行业经验

- 团队成员多才多艺；团队文化讲求平等开放的人才培养机制，没有办公室政治，关注在个人核心竞争力培育基础上的共同成长和共同进步

在这里，你还有以下机会

- 了解与全球同步的品牌内容数字化资产管理Digital Asset Management (DAM)的行业实践

- 负责/参与大型KA客户沟通，提案宣讲，洞察跨行业全球品牌中国区及中国本土头部企业对内容素材与管理的第一手业务场景和现实需求

- 从0-1参与品牌内容管理的解决方案 - 部署落地 - 运营实施的全DAM生命周期

- 提升MarTech解决方案咨询(Consulting) - 商业分析(Business Analysis) - 项目管理(PM)与变革管理(Change Management)的全方位综合技能

- 售前支持/客户需求解决方案：与内部销售团队协作，独立主导/支持/参与客户访谈，捕捉客户对品牌资产内容管理全链路的痛点与业务需求，梳理用户画像，并与特赞DAM产品功能点做对接分析；独立负责/参与支持售前客户需求解决方案、RFP方案的撰写与客户宣讲。

- 产研支持：嫁接客户与特赞DAM产品研发团队的商业分析沟通(Business Analysis)，梳理沉淀客户的具体内容管理业务场景和需求；支持产研团队将客户需求精准落地；支持产研团队持续系统化地提炼DAM的产品功能和场景应用案例。

- 运营支持：DAM用户维护与运营方案支持；支持运营团队提升DAM对客户的可持续价值，持续系统化地提炼DAM的成功客户案例(反哺到售前解决方案中)。

- DAM行业知识&中台型案例沉淀：结合DAM售前、产研、运营支持经验，整理沉淀DAM行业最优实践(industry best practice)，独立负责/参与内部培训与外部客户培育和专业知识输出。

典型工作日常会是这样的：

带领Junior售前顾问lead客户内容管理需求的内部brief-＞分析梳理客户对内容管理的核心需求及特赞DAM产品赋能-＞ 撰写客户需求解决方案报告-＞lead客户沟通/Q&A/方案宣讲 -＞与销售参与客户反馈-＞与产研团队协作DAM产品功能的设计与落地分析-＞与运营团队协作DAM运营服务优化-＞提炼行业解决方案/客户成功案例/DAM最优实践案例等中台沉淀赋能售前内容。根据项目的复杂程度，深度介入或指导跟进项目进展和交付。

与团队总负责人一起，参与制定团队scope和团队阶梯规划；成为团队Junior成员的mentor，并帮助其持续发展和进步。

学历/经验要求：

- 本科及以上学历，专业不限；对国内高校等级类型不限，但优先考虑学分成绩优异者；具备海外学习经历者从优 (但不是必须条件)

- 至少6年以上工作经验：具备MarTech售前/数字化转型项目/互联网/咨询行业从业经验者优先；如具备品牌客户(甲方)数字化项目实施/管理经验，和/或内容管理、品牌数字化资产管理 (DAM) 从业经验为最优人选

Must-have:

- 高职业情商，成熟的客户沟通和专业亲和力

- 高自驱力和主观能动性；有好奇心，学习力强，会举一反三

- 较强的逻辑思维与分析能力；具备全局思考的多维视角和辩证性思考(Critical Thinking)能力

- 较强的客户沟通能力，清晰的口头表达和文字提炼表达

- 较强的信息捕捉、梳理、沉淀、视觉化呈现的技能；对提炼数据有较强的storytelling能力

- 敬业、自律，有责任心，有团队协作精神

Nice to have:

- 高情商，对周边事物有敏锐的洞察力

- 不计较个人得失，乐于帮助团队成员共同成长，做事兼具过程与结果双导向

- 较高的共情力/empathy

- 乐观、谦逊，对自己的工作内容交付有自我要求

其它(非硬性)技能需求

- 熟练的英语听说写能力，能调研外网资料、参与完成和国外客户对接等工作

- 熟练使用Mac软件，Microsoft office办公软件；对办公数字化工具有很强的学习能力

- 较强的需求理解及会议纪要能力