

⚠️ DISCLAIMER — Documento redactado con IA

Este documento ha sido redactado con asistencia intensiva de inteligencia artificial y revisado por el equipo de DRIZA. Puede contener imprecisiones o un lenguaje demasiado estructurado. Lo compartimos con transparencia, igual que hacemos con todo en DRIZA (os.driza.com). Esta es la **segunda versión**: incorpora lo que hemos aprendido en las entrevistas y en la primera incorporación en LATAM. Si algo te suena raro, pregúntanos directamente: talent@driza.com.

Paid Media Manager / Growth (Mid) · LATAM

 100% remoto desde LATAM

 1.700 – 2.400 USD netos/mes

 Horario con solapamiento con España + disponibilidad US

 Contractor vía Deel · duración indefinida

 37,5 h/semana*

 Viernes cortos

 Jornada reducida jul-ago

SOBRE DRIZA

Somos una consultora de marketing integral fundada en 2020 en Madrid. Un equipo de **A-players**: solo fichamos talento que eleva el nivel del grupo. Nuestra filosofía es **Marketing Finance First**: cada estrategia se mide por su impacto financiero real, no por métricas de vanidad. Construimos en público (os.driza.com) y llevamos **+250 proyectos** ejecutados.

Aquí aprenderás finanzas, unit economics y estrategia de negocio, no solo paid media. Creemos que *"los valores solo son valores si te cuestan dinero"*, y actuamos en consecuencia.

 **Ya no es nuestra primera vez.** Desde agosto de 2026 tenemos a una persona de Paid Media trabajando con nosotros desde Centroamérica. No vas a ser el conejillo de indias, pero tampoco te vamos a vender que lo tenemos todo resuelto: seguimos aprendiendo y lo iremos ajustando contigo.

TIPO DE PROYECTOS

Trabajarás con marcas reales de sectores muy distintos. Ejemplos: **Punto Q Pack** (e-commerce DTC) o **Padmi.io** (SaaS B2B), además de hospitality de lujo, startups SaaS, biotech DTC, ONGs, EdTech y PropTech. Estamos abriendo mercado en Estados Unidos y queremos equipo en esa zona horaria. La mayoría de nuestros proyectos nunca son "sota, caballo, rey": son startups que han inventado un mercado o un producto que no existía, y las matemáticas tienen que salir porque las sabemos hacer nosotros, no porque nos las haya explicado el cliente.

UNA NOTA HONESTA ANTES DE SEGUIR LEYENDO

Somos conscientes de que esta oferta tiene muchos requisitos. Puede parecer excesivo a primera vista, y lo entendemos. Hay una razón: **nuestros clientes son exigentes**. Trabajan con presupuestos reales, esperan resultados medibles y no tienen paciencia para curvas de aprendizaje lentas.

Parte de la gracia de este trabajo es exactamente esa: el aprendizaje acelerado que haces con proyectos multivertical difíciles. Cada cliente te obliga a pensar diferente, a dominar un sector nuevo y a resolver problemas que no venían en ningún manual. **El resultado**: en 12-18 meses te conviertes en la élite de la consultoría digital y del performance marketing. Esa es la propuesta de valor real del puesto, no solo el salario.

Si al leer todo esto piensas "esto es exactamente lo que quiero", aplica. Si te parece demasiado, probablemente no somos el sitio para ti, y está bien.

🧠 NUESTROS MANTRAS

- 🔔 **"Avisando con tiempo todo tiene solución"**: la comunicación proactiva lo soluciona casi todo.
- 📐 **"1-3-1"**: vienes con 1 problema, 3 soluciones y 1 recomendación. Nunca solo con el problema.
- ✅ **"Solo hay dos tipos de entregables"**: los perfectos y los que se corrigen con agilidad tremenda. El área gris no existe.
- 💬 **"Todo es debatible, nada es inamovible"**: puedes cuestionar cualquier cosa con argumentos.
- ⚖️ **"La alegría proporcional a la preocupación"**: celebramos tanto como nos preocupamos.
- 💛 **"Presuposición positiva"**: siempre asumimos buena intención del otro.
- 💎 **"Los valores solo son valores si te cuestan dinero"**: no son un póster en la pared.

🌐 ECOSISTEMA DRIZA, MÁS QUE UNA AGENCIA

DRIZA no es solo trabajo. Generamos comunidad real: **CMO vs CFO**, nuestro evento insignia con más de 6 ediciones en Sabadell BStartup (Madrid) y ponentes de Cabify, Lotus Biscoff, Prisa, Forbes, Crescenta o EdPuzzle. **Carrera de las Empresas**, un running club de emprendedores: correr y hacer networking. **South Summit**, con presencia activa en el mayor evento de startups de Europa. Y **9 Lives**, nuestra propia cafetería-panadería en Madrid. Si vienes a España, todo esto es tuyo también.



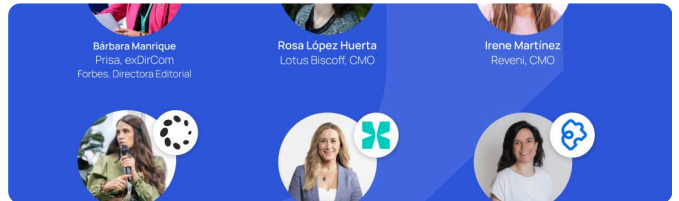
CMO vs CFO by DRIZA · Sabadell BStartup, Madrid



Mesa redonda con ponentes de Cabify · "Strategy Today, Impact Forever"



Equipo DRIZA en South Summit Madrid



CMO vs CFO · VI edición

👤 EL ROL

Buscamos un/a **Paid Media Manager con alma de Growth**, nivel Mid, que se integre en nuestro equipo de performance y trabaje con interlocución directa con el cliente: consultoría de adquisición de clientes, leads y usuarios mediante estrategia, auditoría, lanzamiento, optimización, reporting y tracking. No buscamos a alguien que solo pulse botones en un Business Manager: buscamos **conocimiento técnico elevado, o al menos una curiosidad técnica muy alta**, criterio estratégico y hambre de crecer en una estructura donde tu voz cuenta desde el día uno.

Tu responsable directo estará en España, con supervisión del CEO. Trabajarás en remoto con autonomía real: nadie te va a vigilar, pero sí vamos a mirar resultados.

📅 RESPONSABILIDADES

- 📢 Planificar, ejecutar y optimizar campañas en Meta, Google, TikTok, LinkedIn, Microsoft y Pinterest Ads.
- 👛 Gestionar la relación directa con clientes: reporting, propuestas estratégicas y seguimiento de KPIs.
- 🔧 Implementar y auditar el tracking: píxeles, GTM web y server-side, eventos de conversión, GA4 y CAPI. Con tus manos, no solo supervisando.
- 📊 Construir dashboards en Looker Studio que conecten inversión con impacto en negocio.
- 📈 Analizar unit economics: CAC, LTV, ROAS, payback y P&L de canal.

- 🎯 Diseñar estrategias de audiencia: lookalikes, retargeting, exclusiones y segmentación por intención.
- 🚀 Colaborar con Growth en estrategias cross-canal, experimentación y CRO.
- 💰 Gestionar presupuestos y pacing con criterio financiero.
- 📝 Documentar procesos, aprendizajes y playbooks en nuestra wiki interna.
- 🔄 Mantenerse al día de betas, cambios de plataforma y tendencias del ecosistema.

🔧 CONOCIMIENTOS TÉCNICOS

📣 **Plataformas publicitarias.** Meta Ads (Business Manager, CBO, Advantage+, catálogo, CAPI), Google Ads (Search, PMax, Shopping, YouTube, Demand Gen, scripts), TikTok Ads (Spark Ads, píxel, eventos), LinkedIn Ads (Lead Gen Forms, ABM), Microsoft Ads y Pinterest Ads. Valorable: nociones de programática (DV360, The Trade Desk).

🔧 **Tracking y medición.** Es el punto donde más candidatos se han quedado por el camino, así que seamos claros: tienes que haber configurado tú, no tu jefe ni el equipo técnico, al menos en un par de proyectos reales: GTM web (data layer, triggers, variables, debugging), eventos y conversiones en GA4, píxel y CAPI de Meta, y conversiones offline o importadas en Google Ads. Tienes que saber explicar qué es el **server-side tracking**, qué resuelve y cuándo compensa. No hace falta que seas developer, pero sí que puedas leer un data layer y detectar por qué una conversión no está entrando. Si solo lo has supervisado, dínoslo con honestidad: lo valoramos más que una respuesta vaga.

🇮🇹 **Analytics.** GA4 (configuración, eventos, audiencias, exploraciones, export a BigQuery), Looker Studio (blending, campos calculados), modelos de atribución (first touch, last touch, data-driven, incrementalidad) y auditoría de implementaciones (Tag Assistant, DebugView, Events Manager).

💰 **Finanzas de marketing.** Saber leer un P&L, distinguirlo de un cash flow y entender qué es una ronda de financiación. Hablamos de CAC, LTV, payback y margen de contribución con los clientes todas las semanas. Si no lo dominas, lo aprenderás aquí, pero tiene que interesarte de verdad.

🚀 **Growth y canales complementarios.** Email y CRM (Klaviyo, HubSpot, ActiveCampaign), CRO (test A/B, heatmaps, análisis de landing), fundamentos de SEO (Ahrefs, Search Console), experimentación rápida y loops de crecimiento.

⚙️ **Herramientas y método.** Automatización (Zapier, Make, n8n), gestión de proyectos (ClickUp, Jira), documentación (Confluence, Notion, Loom), creatividad (Figma, Canva para briefing) y seguridad básica (gestor de contraseñas, 2FA en todo).

🤖 INTELIGENCIA ARTIFICIAL, HERRAMIENTA CENTRAL

La IA es parte de cómo trabajamos desde febrero de 2024. No es un "nice to have". **Se evalúa en vivo en la entrevista.** Esperamos que domines: generación de copy publicitario con IA, análisis de datasets con LLMs, prompt engineering con precisión, GPTs o proyectos de Claude personalizados para tu trabajo, briefing creativo con IA, investigación competitiva y, sobre todo, evaluación crítica de los outputs: saber cuándo la IA se equivoca.

Te diferenciará si además usas APIs de OpenAI o Anthropic, has montado agentes con n8n o similares, o haces creative testing asistido por IA.

📦 STACK DIARIO

Ads (Meta, Google, TikTok, LinkedIn, Microsoft, Pinterest) · Analytics (GA4, Looker Studio, BigQuery) · Tracking (GTM web y server-side, Meta CAPI, TikTok Pixel) · SEO (Ahrefs, Semrush, Search Console) · Email/CRM (Klaviyo, HubSpot, ActiveCampaign) · IA (ChatGPT Team, Claude, Midjourney) · Proyectos (ClickUp, Jira + Tempo, Notion) · Documentación (Confluence, GitBook, Loom) · Comunicación (Slack, Google Meet, Gmail) · Diseño (Figma, Canva) · Finanzas (Holded) · Automatización (Zapier, Make, n8n, Google Ads Scripts).

REQUISITOS IMPRESCINDIBLES

Son eliminatorios y se comprueban durante el proceso. Por favor, no apliques si no los cumples:

- **+2 años** gestionando campañas de paid media con presupuesto real, en agencia de performance o equipo in-house.
- **Cifras reales** de las campañas que has gestionado: inversión, ROAS, CAC, CPL. Te las preguntaremos.
- **Tracking con tus manos:** GTM, eventos GA4, píxel y CAPI configurados por ti en proyectos reales.
- **Inglés C1 real:** en la entrevista te pediremos contar un caso en inglés durante unos minutos. No pedimos certificado, pedimos fluidez.
- **Español nativo** o equivalente: la mayoría de nuestros clientes son españoles.
- **Disponibilidad horaria** para coincidir con España por las tardes (hora española) y con clientes de Estados Unidos cuando toque.
- **Uso activo y demostrable de IA** en tu trabajo diario.
- **Formación universitaria** en Marketing, ADE, Economía, Ingeniería Comercial o similar, o experiencia equivalente claramente demostrable.

CÓMO MEDIMOS EL SENIORITY

Hemos entrevistado perfiles con cinco años de experiencia que, para nuestro nivel de exigencia, eran junior. Y perfiles que se definían como junior y encajaban como mid. Los años del CV no nos dicen casi nada. Lo que miramos es:

- 🔧 **Profundidad técnica:** tracking configurado por ti, criterio en estructuras de cuenta y estrategias de puja (tCPA vs maximizar conversiones, cuándo y por qué).
- 💰 **Cultura financiera:** hablar de P&L, cash flow y rentabilidad real de una campaña sin que nadie te lo traduzca.
- 👉 **Autonomía con cliente:** haber llevado la relación tú, no solo ejecutado lo que te pedía un account.
- 🇬🇧 **Inglés que funciona** en una reunión real, con nervios incluidos.
- 🧠 **Cómo razonas** cuando no sabes la respuesta. Te haremos alguna pregunta de lógica. No nos importa que aciertes, nos importa ver cómo piensas y si te dejas guiar.

COMPENSACIÓN

 **Entre 1.700 y 2.400 USD netos al mes**, es decir, lo que te llega a tu cuenta. El pago es mensual, el día 29, a través de **Deel**: tú no tienes que emitir facturas ni gestionar transferencias internacionales. Tus impuestos locales son responsabilidad tuya, como cualquier profesional independiente de tu país.

Sobre el rango salarial, con transparencia

En la primera versión de esta oferta publicamos un rango anual en euros y generó confusión: nuestras tablas salariales están pensadas para España y no se traducen bien al otro lado del Atlántico. Por eso ahora lo decimos como lo piensa todo el mundo con quien hemos hablado: en dólares, al mes y netos. El rango es una referencia honesta, no un techo rígido.

Nuestra forma de trabajarlo es una conversación abierta de expectativas: te preguntaremos las tuyas y te contaremos las nuestras. Preferimos empezar en una cifra razonable y subir rápido cuando el impacto lo justifica, antes que empezar muy arriba y que luego sea un problema. Tendemos a ser generosos con las subidas. Y si eres un perfil senior, tremendamente resolutivo o capaz de asumir una cantidad de proyectos que realmente mueva la aguja, **estaremos encantados de flexibilizar el salario al alza**. Lo que nos importa es la propuesta de valor que devuelves, no los años de tu CV.

CÓMO ES LA CONTRATACIÓN

Serás **profesional independiente (contractor)** con contrato gestionado a través de **Deel**. No es un contrato laboral español ni de tu país, pero intentamos que las condiciones se parezcan lo máximo posible a las de un empleado en España:

-  **Duración indefinida.** No es un contrato temporal de 6 meses ni un proyecto puntual. Periodo de prueba de 3 meses y preaviso de 10 días por ambas partes.
-  **37,5 horas semanales***, viernes cortos todo el año y jornada reducida en julio y agosto.
-  **22 días laborables de vacaciones** como referencia, más tu cumpleaños libre, más la posibilidad de arrastrar hasta 5 días no disfrutados hasta marzo del año siguiente. Los festivos de tu país son también tus festivos.
-  **Equipo proporcionado por DRIZA:** ordenador y monitor. Te lo hacemos llegar, no tienes que adelantar nada.
-  Confidencialidad, propiedad intelectual y no captación de clientes o equipo, las mismas cláusulas que firma el resto del equipo.
-  Puedes tener otros clientes siempre que no supongan conflicto de interés con DRIZA o con nuestros clientes.

*La jornada y las condiciones se ajustan a la legislación vigente del país de residencia del candidato o candidata.

HORARIO, EN SERIO

Nadie va a trabajar de madrugada. La franja concreta se pacta contigo antes de firmar. Lo que necesitamos es un bloque diario de solapamiento con el equipo en España (tu mañana es nuestra tarde) y flexibilidad para reuniones con clientes de Estados Unidos en su horario. En la práctica, para alguien en Centroamérica o en la costa oeste de Sudamérica, suele significar empezar temprano en tu hora local y acabar a media tarde. No fichas, pero sí tiene que haber una ventana de contacto síncrono fiable.

BENEFICIOS

-  **100% remoto** desde cualquier lugar de LATAM.
-  **37,5 h/semana***, viernes cortos y jornada reducida en julio y agosto.
-  **Vacaciones:** 22 días laborables de referencia, cumpleaños libre, 5 días de arrastre y los festivos de tu país.
-  **Viaje a España**, potencialmente financiado una vez al año, para conocer al equipo y vivir la cultura DRIZA en persona.
-  **Equipo top:** ordenador y monitor adicionales proporcionados por DRIZA.
-  **Aprenderás finanzas:** unit economics, P&L y modelado financiero aplicados a marketing.
-  **Formación continua** y plan de crecimiento individual con tu responsable.
-  **Mentoría bidireccional:** aprendes y enseñas, todos crecemos.
-  **Suscripciones IA:** ChatGPT Team, Claude y Midjourney.
-  **Inglés** en la práctica diaria con clientes internacionales.
-  **Hito semanal:** un email reflexivo de viernes con los aprendizajes de la semana. Es nuestro ritual.
-  **Network exclusivo** de CMOs, CFOs y founders del ecosistema startup español.
-  **Team building:** Carrera de las Empresas, CMO vs CFO y cenas de equipo cuando vengas a Madrid.
-  **9 Lives Coffeeshop:** café gratis y 50% de descuento en comida si estás en Madrid.
-  **Dog-friendly:** si vienes a España, tu perro es bienvenido.
-  **Cuaderno corporativo** Moleskine DRIZA de bienvenida.

PROCESO DE SELECCIÓN

Es el proceso que hemos seguido de verdad con los últimos candidatos de LATAM, no el que pone en un manual. Suele durar entre 2 y 3 semanas.

- 1 **Screening** de CV, LinkedIn y un formulario corto. Miramos experiencia, cifras y presencia digital.
- 2 **Llamada con el CEO** (45-60 min): te contamos quiénes somos sin filtros y tú nos cuentas qué haces y qué buscas. Hablaremos de expectativas salariales con transparencia y te haremos preguntas técnicas rápidas, sobre todo de tracking.
- 3 **Entrevista técnica con el equipo de Paid** (60 min): casos reales con cifras, cómo plantearías un CPL disparado, un pitch de unos minutos en inglés, una demo en vivo de cómo usarías IA para un caso de paid media, un par de preguntas de finanzas básicas y una pregunta de lógica.
- 4 **Referencias contactables**: antes de la oferta te pediremos dos o tres referencias de empresas o agencias anteriores (responsables directos o clientes) con las que podamos hablar. Avísales tú primero; serán conversaciones cortas y discretas.
- 5 **Oferta por email** con todas las condiciones por escrito y, si la aceptas, contrato a través de Deel. Respetamos el preaviso que tengas en tu trabajo actual.

QUÉ EVALUAREMOS

 **Métricas y números**, queremos cifras reales de campañas gestionadas ·  **Tracking**, qué has configurado tú y cómo lo depurarías ·  **Demo de IA en vivo** ·  **Inglés en conversación**, nivel C1 real ·  **Pensamiento estratégico y financiero**, no solo táctico ·  **Resolución de problemas**, cómo reaccionas ante lo inesperado ·  **Encaje cultural** con nuestros mantras ·  **Referencias** de empresas anteriores.

PREGUNTAS QUE NOS HAN HECHO OTROS CANDIDATOS

¿Es un contrato temporal de 6 meses? No. Es indefinido con 3 meses de prueba. Lo de los 6 meses venía de una redacción confusa en la primera versión.

¿Voy a trabajar de madrugada? No. Pactamos contigo una franja con solapamiento con la tarde española y disponibilidad puntual para clientes de Estados Unidos.

¿Quién es mi jefe si el equipo está en España? Tu responsable directo es del equipo de Paid en España, con supervisión del CEO. Trabajamos en remoto con todo el equipo, así que la distancia no cambia la dinámica.

¿Tengo que facturar yo? No. Deel gestiona el contrato y el pago, tú recibes el importe neto el día 29.

¿Y el ordenador? Lo pone DRIZA y te lo hacemos llegar.

Mi inglés no es perfecto, ¿aplico? Si puedes contar un caso de trabajo en inglés durante unos minutos y mantener una reunión con un cliente, sí. Si lo lees pero no lo hablas, todavía no.

¿De verdad vais a llamar a mis referencias? Sí. Es la última comprobación antes de la oferta y no la saltamos. Nos interesa cómo trabajas en equipo y cómo gestionas a un cliente, no cotillear tu salario.

¿Puedo tener otros clientes? Sí, siempre que no haya conflicto de interés con DRIZA o sus clientes.

¿Qué pasa si me quedo a mitad de camino en lo técnico? Te lo diremos con claridad y, si hay base, te diremos qué repasar. Varios candidatos han vuelto a una segunda ronda tras cerrar un hueco concreto.



Aplica ahora

Envía tu CV, portfolio y una nota corta sobre por qué quieres unirme a DRIZA.

talent@driza.com

Ref. PMG-LATAM-2026

 DRIZA se compromete con la igualdad de oportunidades. Evaluamos a todas las personas candidatas sin distinción de raza, religión, género, origen nacional, orientación sexual, edad, estado civil, discapacidad, identidad o expresión de género. Valoramos la diversidad como motor de innovación.