Customer Growth Manager

Get AI Force · El CRM que trabaja solo · getaiforce.com

- **Ubicación y modelo de trabajo:** Híbrido en Barcelona: los 3 primeros meses casi siempre en la oficina, para aprenderlo todo; después, un 70 % presencial

¿De qué va el proyecto?

Get AI Force es el CRM AI-native que automatiza la prospección, la cualificación de leads, el agendado de citas y las conversaciones multicanal (WhatsApp, Instagram, Facebook, email, SMS y voz). El producto ya está en producción y vendiendo para clientes reales, y ahora preparamos el lanzamiento a gran escala en España y LATAM. Somos fundadores con éxitos previos — y tú vas a entrar justo cuando todo despega.

¿Y tu papel en esto?

Llevarás una cartera de clientes y serás su persona de referencia. Tu objetivo no es vender, sino garantizar que cada cliente obtenga el máximo valor de AI Force: acompañarlo desde la puesta en marcha hasta que su IA opere de forma autónoma y mejorar su rendimiento de forma continua. Una configuración más afinada y la integración de nuevos canales y sistemas se traducen directamente en más valor para el cliente y en el crecimiento de su cuenta.

Tu trabajo se reparte en cuatro bloques:

1. Poner en marcha cada cliente

- **Entender su negocio:** qué vende, cómo vende y qué quiere escalar con la IA.
- **Llevarlo a live:** del onboarding y el kick-off a que funcione solo: conectas sus canales (WhatsApp, Instagram, email…) y sistemas (Shopify, Zoho, HubSpot…) y validas que todo funciona.
- **Plantillas de WhatsApp:** las preparas, te aseguras de que cumplen las reglas de Meta y las llevas hasta su aprobación; si alguna se rechaza, entiendes el motivo y la corriges.

2. Enseñar a la IA a vender

- **Playbooks y conocimiento:** diseñas y revisas los playbooks de venta y el conocimiento de cada empresa que usa la IA para atender, cualificar y vender.
- **Flujos de venta:** defines las secuencias y campañas (prospección, reactivación, carritos abandonados…) para que cada lead llegue lo más lejos posible.

3. Detectar qué falla y arreglarlo

- **Diagnóstico:** cuando algo no va, detectas si es el playbook, el conocimiento o una conexión técnica.
- **Arreglo con Claude Code:** cambias el comportamiento de la IA y los flujos en local y lo pruebas antes de llevarlo al cliente. Por ejemplo: que una secuencia se reanude si el cliente deja de contestar, añadir email cuando no hay teléfono, leer bien teléfonos internacionales o meter nuevas variables en las plantillas. No hace falta que seas desarrollador: la IA programa contigo. Lo que afecte a la plataforma o a la seguridad lo dejas especificado para el equipo de ingeniería.

4. Medir y hacer crecer cada cuenta

- **Informes:** preparas informes semanales y mensuales que el cliente entienda: alcance, respuestas, leads interesados y conversión, salud de los canales (calidad de WhatsApp, rebotes de email) y consumo de créditos.
- **Desbloquear:** detectas dónde está el cuello de botella, sea en la IA o en el propio cliente (por ejemplo, leads interesados que su equipo comercial no llama), y te sientas con él para resolverlo.
- **Hacer crecer la cuenta:** propones nuevos canales, integraciones y casos de uso que le hagan vender más.
- **Voz del cliente:** lo que se repite en tu cartera lo llevas a producto para construirlo para todos.

Vale, ¿y qué tienes que traer?

Los imprescindibles:

- **Claude e IA, imprescindible:** trabajas con Claude a diario y te manejas con Claude Code para construir automatizaciones, herramientas o pequeños cambios por tu cuenta. No necesitas ser desarrollador, pero sí tener soltura técnica y ganas de resolver. Si no usas IA en tu día a día, este no es tu puesto.
- **Experiencia en growth:** 3+ años en growth, lifecycle, CRM o customer success en SaaS B2B, e-commerce o negocios digitales, con resultados medibles.
- **Visión de negocio:** sabes qué son el CAC, el CPL y la conversión de un funnel, y puedes hacer un análisis de negocio de un cliente y proponerle mejoras.
- **Flujos de venta:** entiendes cómo se convierte un lead en cliente y sabes escribir procesos claros para que una persona o una IA los siga.
- **Datos:** te mueves con soltura entre métricas, hojas de cálculo e informes, y sabes contar qué dicen los números.
- **Trato con el cliente:** sabes explicar algo técnico sin jerga y te gusta que tus clientes ganen.
- **Idiomas:** español nativo e inglés profesional; catalán suma.

Suma puntos:

- HubSpot u otros CRMs, Python o JavaScript, APIs y webhooks, WhatsApp Business o Meta, Make o n8n, haber liderado un negocio o un e-commerce.

Cómo trabajamos

No miramos horas, miramos resultados, y la flexibilidad va en las dos direcciones. Vamos muy rápido, a veces con algo de caos, y usamos la IA en todo. Si creces tú, crece la empresa: a medida que crezcamos, tendrás espacio para liderar este equipo. Somos un equipo pequeño y cercano, con decisiones rápidas y cero burocracia.

Proceso de selección

1. Llamada de cribado → 2. Una única entrevista de 1 h para conocerte, en la que resolverás con Claude un caso real de uno de nuestros clientes → 3. Oferta.

Escríbenos a hello@getaiforce.com con tu CV o LinkedIn y cuéntanos algo que hayas construido con Claude o con IA.