Мы ищем человека (инопланетянина?), которому не придется объяснять, что первичнее: продукт или стратегия (а что кстати :)?), который будет понимать, что воронка продаж - это про него, а не про кого-то другого, у которого слова crm, программы лояльности, smo, ugc, affinity index, конверсия и конверсионности, интернет-ритейл, системы мгновенных платежей, saas, потребительские сервисы, покупательский цикл, gmv, roi, ит-платформа и многие другие вызывают усмешку (типа, детский сад, использую каждый день), а не желание полезть в гугл или википедию и выяснить что это, или как оно связано со всем остальным (если из вышеперечисленных хоть одно слово вызвало такое желание - значит мы понимаем в маркетинге немного больше и нам не по пути, c'est la vie).

Мы будем молиться (но контролировать !) на директора по маркетингу, если он будет не только уметь делать рекламу или «позиционирование», или «продвижение», или что-то еще дискретно, но который будет делать (руками!) результат. Мы не знаем, как совместить в одном человеке финансовую дисциплину, знание всех каналов привлечения трафика, математику программ лояльности и полет мыслей без стимулирования растительными и синтетическими субстанциями (мегапланом, например), но очень надеемся, что кому-то выдано природой больше чем нам.