

Gerente de operaciones de ingresos

- **Tipo:** Contrato a término fijo (4–5 meses hasta agosto de 2026; posible extensión si continúa el financiamiento)
- **Compensación:** \$1.800–2.000 USD/mes según experiencia
- **Ubicación:** Remoto. Abierto a cualquier hispanohablante con sólidas habilidades de gestión de procesos.
- **Reporta a:** Dirección, con coordinación diaria cercana con el/la community manager y quien lidere la recaudación externa

Sobre el rol

Armando.info busca un/a gerente de operaciones de ingresos para construir los sistemas que hacen que la recaudación de fondos funcione de forma consistente: seguimiento de donantes, atribución de enlaces, reportes, dashboards livianos y las rutinas que permiten que las campañas sean repetibles en vez de improvisadas.

Hoy, la recaudación sucede en ráfagas impulsadas por esfuerzo individual. Este rol existe para cambiar eso. Vas a crear la infraestructura para que el equipo pueda operar la recaudación semanalmente, incluso bajo presión, sin reinventar el proceso cada vez.

Trabajarás de cerca con el/la community manager (que se encarga de la distribución externa y las relaciones con la audiencia) y con la dirección en los procesos de grants y alianzas.

Qué harás

Operaciones de donantes e ingresos

- Construir y mantener una fuente única de verdad para las donaciones: registros de donantes (donde sea seguro), segmentación (recurrentes vs. únicos, geografía, canal de origen) y etiquetado por campaña.
- Implementar lo básico de rastreo de enlaces y atribución: convenciones de nomenclatura estandarizadas, enlaces rastreables para cada llamado a la acción en newsletter, redes sociales y YouTube.
- Producir un reporte semanal breve de "de dónde vino el dinero," aunque al principio sea imperfecto.

Reportes y dashboards

- Ejecutar una actualización semanal de ingresos y engagement: qué cambió semana a semana, qué momentos de contenido generaron picos, qué canales y CTAs funcionaron, qué probar la semana siguiente.

- Mantener un dashboard liviano de métricas (Looker Studio o similar) que sea operativamente útil y no decorativo.

Proceso de campañas

- Ejecutar un flujo de campaña repetible con el/la community manager: brief de campaña (objetivo, audiencia, canales, variantes de mensaje), checklist de lanzamiento (materiales, enlaces rastreables, programación) y revisión post-campaña (qué funcionó, qué conservar, qué descartar).

Pipeline de financiamiento

- Mantener un pipeline simple de grants, alianzas y oportunidades de donantes con estado, plazos y requisitos.
- Compilar la evidencia que los financiadores necesitan (snapshots de métricas, indicadores de resultado, enlaces, ejemplos) para que el equipo no tenga que improvisar antes de cada fecha límite.
- Hacer tareas estructuradas de investigación que desbloqueen financiamiento o alianzas: listas de organizaciones de la diáspora, posibles socios para eventos, redes relevantes.

Stewardship de donantes

- Construir una secuencia liviana de fidelización: agradecimiento inmediato, actualización de seguimiento ("lo que hiciste posible"), recordatorios periódicos de reactivación.
- Coordinar contacto personal con donantes importantes donde sea seguro y apropiado: llamadas cortas para entender motivaciones y generar referidos.

Coordinación administrativa

- Mantener los registros de donaciones consistentes con la administración bancaria, asegurar que los métodos de donación se reflejen correctamente y documentar procedimientos para que nada dependa de la memoria de una sola persona.

Cómo se ve el éxito

En los primeros 30 días:

- Existe un sistema de seguimiento de donantes funcional (una hoja de cálculo disciplinada con convenciones es suficiente para empezar).
- Todos los enlaces de donación usados públicamente son rastreables y están etiquetados de forma consistente.
- Una rutina semanal de métricas y revisión está en marcha.

En 60–90 días:

- Menos donaciones de "origen desconocido."
- Ejecución de campañas más rápida.
- Reutilización demostrada de lo que funcionó antes (variantes de mensaje, formatos, timing por canal).

Lo que buscamos

- Pensamiento fuerte en procesos y sistemas: construyes rutinas que se sostienen, no solo planes que suenan bien.
- Comodidad con hojas de cálculo, dashboards y conceptos básicos de analítica (conversión, cohortes, límites de atribución).
- Escritura clara en español: puedes documentar flujos de trabajo de forma simple para que otros los sigan.
- Ejecución confiable: cumples semanalmente sin necesitar supervisión constante.

Deseable

- Experiencia en operaciones de desarrollo para organizaciones sin fines de lucro u operaciones de ingresos en medios.
- Familiaridad con HubSpot (versión gratuita) o CRMs similares, aunque la lógica de procesos importa más que la experiencia con herramientas específicas.
- Experiencia trabajando en contextos sensibles (privacidad, minimización de datos, comunicaciones con enfoque de seguridad).

Cómo postularse

Envía lo siguiente a contacto@armando.info:

- Una nota breve (no más de una página) sobre por qué te interesa este rol y cómo abordas la construcción de procesos y sistemas. Nos importa más cómo piensas que las convenciones formales de una carta de presentación.
- Tu CV o un resumen de experiencia relevante.
- 1–2 ejemplos de trabajo operativo o de sistemas que hayas hecho: un sistema de seguimiento que construiste, una rutina de reportes que mantuviste, un proceso que documentaste, o similar. Pueden ser enlaces, capturas de pantalla o descripciones breves.
- Tu disponibilidad para comenzar y cualquier restricción de horario o zona horaria.