海外增长负责人

全职 · 北美市场增长与团队建设

广州黄埔区线下优先，支持混合办公。

Causally 是一家 AI 原生工作室：我们基于 AI 助理范式打造自己的应用，也帮助企业围绕它重建关键业务流程。

负责北美市场从冷启动到持续增长，搭建并带领增长团队。

我们希望你

你对用户行为有好奇心，习惯先弄清问题，再选择方法。能讲清自己的判断依据，也愿意根据数据和反馈调整；遇到陌生问题，能举一反三、借助 AI 验证想法，并带着团队把事情做成。

你将负责

- 制定北美市场增长策略，主导产品冷启动，明确渠道、预算和阶段目标，对增长结果负责。
- 负责广告投放及效果优化，结合获客成本、用户留存和付费表现，调整预算与素材。
- 统筹社媒内容、KOL/KOC 合作、社区运营及 ASO、SEO 等自然获客渠道，探索 AI 搜索获客。
- 与产品、研发和设计协作，优化用户激活、留存、付费及分享流程，组织增长实验并复盘。
- 搭建并带领增长团队，负责目标拆解、任务分工及人员招聘培养，亲自推进关键项目。

我们期待你

- 3-5 年海外 App、SaaS 或互联网产品增长经验，有本人主导的成功冷启动案例。
- 精通多个主流广告平台的投放与优化，包括 Google Ads、Meta Ads、TikTok Ads、Apple 搜索广告等，有独立操盘和预算管理经验。
- 理解北美用户需求和行为，对数据敏感。能分析转化、留存、CAC、LTV 等指标，识别增长瓶颈，并通过实验验证判断。
- 有带领小团队或跨部门项目的经验，能制定工作标准、建立工作流程并指导同事。
- 英语可作为工作语言，能独立开展市场研究、审核营销文案，并与海外用户及合作伙伴沟通。
- 能用 AI 辅助调研、分析和内容制作，并独立核查、修改结果；能根据产品和渠道特点调整方法，通过测试验证。
- 本科及以上学历，专业不限，欢迎心理学、行为科学、新闻传播、经管、市场营销等相关背景。

投递时请附上

- 请附简历及 1-2 个主导案例，说明本人贡献、投入资源、关键决策和实际结果，并注明操盘过的广告平台。保密信息可脱敏。