

**Profesionales interesados remitir información solo
hasta el miércoles 6/9/2017 a:
abbamconsultores@infonegocio.net.pe**

**Cliente: Franquicia Internacional
Seguridad Informática**

Especificaciones de la Posición:

**Jefe de Ventas / Sales Manager
(Seguridad Informática)**

Agosto 22, 2017

Antecedentes

La franquicia internacional sobre Seguridad Informática es manejada en Perú por una empresa especializada en antivirus y seguridad informática empresarial, con niveles de US\$ 10M de facturación anual con 25 trabajadores. La marca paraguas de la franquicia refuerza el mensaje: Somos 100 Millones de usuarios alrededor del mundo – en 180 países – que confían en las soluciones que se ofrecen, con más de 4,000 partners en Latinoamérica. Somos 100 millones de usuarios en el mundo que disfrutan de la tecnología en forma segura”.

El fin de la marca es la protección en movimiento (celulares / tablets) estar protegido al estar conectado; protección en el hogar, mientras estás trabajando o realizando tu vida familiar o deportiva; y para las empresas, que le permitan mantener seguras la información y lo que ocurre con el manejo de sus datos. La Seguridad Informática es la Protección al Usuario (protección, backup, recuperación, cifrado, factor de autenticidad); es la Protección de la Infraestructura (servidores de correo, de archivos y sharepoint); Acompañamiento de la Seguridad (servicio de diagnóstico de seguridad, manejar y controlar los procesos de fuga de datos – DLP. Esto permite la Administración Centralizada para detectar nuevas vulnerabilidades en los aplicativos, mediante el monitoreo y reportes detallados, y así poder tomar decisiones efectivas en todo momento. La Seguridad Informática te permite estar conectado en todo momento; te protege sin afectar la velocidad de los equipos; te ofrece tecnología de punta; apoyarte en todo momento que lo necesites; es mucho más que un antivirus; se focaliza en todo momento en la Seguridad Integral de tu Empresa.

Para alcanzar lo anterior se trabaja muy fuertemente en los Laboratorios de Investigación, para impulsar el desarrollo de la tecnología – bloque de Explortes, protección de Botnets, exploración



avanzada de memoria, control de vulnerabilidad; siempre desde la nube atentos a las amenazas emergentes; anti Phishing (web falsos), procesamiento de nuevos malware, tipos de firmas (detección de objetos maliciosos), Desinfección y Heurístico Avanzado (detección proactiva).

Esta Tecnología en Seguridad Informática requiere que las personas que lo administren o manejen respeten un Código de Ética: La empresa se caracteriza por la integridad y ética en la conducción de los negocios, alianzas y convenios que le dan una excelente reputación. Se concentran principios y normas relacionadas con la responsabilidad y tareas individuales de cada colaborador, cliente, canales de ventas, proveedores etc. Hay que tomar las decisiones acertadamente y actuar correctamente siempre en todo momento.

Posición: Jefe de Ventas / Sales Manager

La posición reporta directamente al Gerente General / Country Manager. Se interrelaciona con sus similares: Jefe de Marketing y Jefe de Support.

Se espera del candidato formule las acciones comerciales de la empresa, para alcanzar las metas establecidas a fin de impulsar la marca o franquicia en el mercado peruano, generando los niveles de ventas previstos.

Su estructura comercial base de la franquicia radican en: Partners (tres categoría y segmentados) Mayoristas y los Canales de éstos. Siendo manejada por Equipos de Ventas propios para atenderlos eficientemente con: Channel Manager (Retail, Corporativo, Mayoristas, Inside Sales y Developer Business), apoyándose en los Sales Champion and Commercial Executive.

Sus funciones y responsabilidades le deben permitir resolver cualquier interpretación o diferencias con los Partners; definir las metodologías (respetando modelo Latinoamérica) comerciales para cada boca de salida de los productos y servicios; fortalecer a sus equipos de trabajo y que cuenten con los recursos necesarios para cumplir con sus objetivos y metas; detectar e iniciar procesos de mejoras administrativas relacionados con las ventas; interrelacionarse permanentemente con su par de Marketing en la estrategia de ventas, difusión y posicionamiento de la marca; igualmente con par en Support para el desarrollo específico del SW a determinada empresa; implementar planes de mejoras y herramientas de gestión que redunden en la calidad y posibilidad de nuevos negocios para la empresa; realizar el seguimiento de los logros de los objetivos comerciales, dentro de cada negocio, planes de acción de acuerdo a resultados mensuales, etc. para establecer indicadores de gestión del área; liderar a los equipos de ventas; proponer planes de capacitación para la mejora del rendimiento; mantener los canales de comunicación fluido internamente con sus equipos y los clientes vigentes y nuevos potenciales; acatar y hacer cumplir las normas y políticas de seguridad en todo momento a sus equipos; cultivar y fomentar los valores de la franquicia siempre y de la cultura corporativa en cada gestión. Como responsable del negocio deberá proponer los proyectos de desarrollo (Developer Business), presupuestos de ventas, gastos e inversiones que se requieran.

La experiencia requerida será de 7 años en Ventas – de los cuales 3 liderando Equipos de Ventas – necesariamente en la industria de Sistemas y Tecnología (TI), Servicios o Educación en empresas de reconocido prestigio. Haberse interrelacionado con áreas: comercial, desarrollo, soporte técnico y seguridad informática serán muy apreciados.

Posición Ideal Jefe de Ventas / Sales Manager

Se requiere de un profesional bachiller o titulado en: Administración, Economía, Ingeniero Industrial (carreras afines a la Comercialización) proveniente de universidades de prestigio, con Especialización o Postgrado en Gerencia de Ventas, o MBA. Sexo indistinto, entre 28 a 33 años



como máximo. Con experiencia comprobada y exitosa de 7 años de labores de gestión de ventas en empresas exitosas. La posición requiere dominio Intermedio - Avanzado del idioma inglés (entre 6.5 a 7.5 puntos sobre clasificación de 10 puntos). MS Office; buena salud y disposición para realizar viajes al interior y exterior en cualquier momento.

Competencias principales de la posición: alta capacidad de liderazgo; orientado a resultados; orientado al cliente, y al foco del negocio; además alto nivel para el trabajo en equipo en todo momento. Marcada capacidad de comunicación con iniciativa o proactividad. Es un profesional de rápida interrelación a todo nivel, empático, organizado, analítico, responsable, flexible, acostumbrado a cambio e imprevistos; perseverante, alta resistencia al trabajo duro y bajo presión.

Otras competencias: diplomático, buena redacción, que sepa administrar su tiempo, que sea austero por naturaleza, buen negociador y con amplia visión estratégica de todos los componentes de gestión que garanticen el éxito. Asimismo deberá asumir como compromiso la identificación o fidelización con la empresa, la presencia será importante, asimismo su nivel, integridad, roce social, don de gente y valores serán determinantes para la contratación. Dedicación a tiempo completo.

Nivel e Ingresos Jefe de Ventas /Sales Manager

El nivel de ingresos salariales llegará hasta S/ 9,000 mensuales – fijos S/ 4,000 más variables mensual de S/ 5,000 – por 14+1CTs de ley anual. El reparto de utilidades representa más de 1 sueldo aprox. Recibirá el equipamiento técnico y área requerida para su correcto desempeño laboral, y los gastos inherentes a su posición y dentro de la política de la empresa. La carga laboral es de lunes a jueves de 8.00am a 7.00pm y el viernes de 8.00am a 5.00pm.

Nota: El nivel de crecimiento salarial – variable del Sales Manager, dependerá exclusivamente del candidato; no existe límite sobre ingresos variables.