

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

**Cliente: Franquicia Internacional
Seguridad Informática**

Especificaciones de la Posición:

Jefe de Marketing

Mayo 25, 2017

Antecedentes

La franquicia internacional sobre Seguridad Informática es manejada en Perú por una empresa muy especializada en antivirus y seguridad informática empresarial, con niveles de US\$ 10M de facturación anual con 20 trabajadores. La marca paragua 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 Marketing

La posición reporta directamente al Gerente General. Se interrelaciona con sus similares: Gerente Comercial y Gerente de Investigación / Desarrollo. Se espera del candidato formule la estrategia de mercadeo de la empresa, planificando las acciones de promoción online y offline, a fin de impulsar la marca o franquicia en el mercado peruano, generando los niveles de ventas previstos.

Sus funciones y responsabilidades lo deben conducir en un manejo creativo, responsable y eficiente como Jefe de Mktg en todo momento; la finalidad principal es la generación de la demanda de los productos o servicios vigentes y abrir nuevas oportunidades de expansión en las empresas. Para lo cual deberá desarrollar las estrategias comerciales y planes de acción vía el Plan de Mktg; liderar y administrar eficientemente la gestión del equipo de Mktg, asumiendo el control directo del PPIM; investigar y analizar el mercado FODA, para marcar la estrategia de las ventas (planificación de objetivos / cuotas de participación etc.); proponer y lanzar las campañas institucionales de la franquicia, promocionales y de servicios que se deban posicionar; tener activa participación en eventos y foros sobre el tema de la Seguridad Informática; identificar las necesidades, solicitudes, inquietudes levantadas de los Partners y Distribuidores apoyándoles en todo momento; seleccionar y controlar a las Agencias (diseño, publicitarias, medios, posicionamiento web etc.) para el oportuno manejo de las Ventas Online; cumplir con las Políticas y Directivas de Seguridad de la Información, así como los niveles de Clasificación de la empresa; mantener la visión latinoamericana de la franquicia integrando los valores para fortalecer la cultura corporativa transmitiéndose en cada acción que ejecute.

La experiencia requerida será de 7 años en Mktg – de los cuales 2 a 3 años liderando equipos dentro del área de mercadeo – ideal experiencia en sectores de Sistemas y Tecnología en empresas de reconocido prestigio. Haberse interrelacionado con áreas: comercial, comunicaciones, desarrollo, soporte técnico por el canal de ventas en línea; y seguridad informática serán muy apreciados.

Posición Ideal Jefe de Marketing

Se requiere de un profesional bachiller o titulado en: Marketing, Administración, Economía, Ingeniero Industrial, o Publicidad proveniente de universidades de prestigio, con Especialización o Postgrado en Mktg, ideal con dominio del Mktg Digital. Sexo indistinto, entre 28 a 33 años como máximo. Con experiencia comprobada y exitosa de 7 años de labores de mercadeo 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 y creatividad; 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



ABBAM *Consultores*

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 Marketing

El nivel de ingresos salariales llegará hasta S/ 7,000 mensuales – fijos S/ 4,500 más variables S/ 2,500 – 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 viernes de 8.00am a 7.00pm.