

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

**Cliente: Franquicia Internacional  
Seguridad Informática**

**Especificaciones de la Posición:**

**Business Developer  
(Desarrollador de Negocios)**

**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: Business Developer / Desarrollador de Negocios**

La posición reporta directamente al Gerente Comercial. Se interrelaciona con sus similares: Manager Channel, Inside Sales y Equipo de Pre Sales Engineer. Se espera del candidato pueda detectar y desarrollar negocios alternativos a los convencionales (productos de la diversificación: Cifrado de datos, Doble factor de autenticidad, SW de backup, Servicios de etical hacking, entre otros) con el fin de generar oportunidades comerciales que deriven en una venta de productos. Para lo cual deberá trabajar en conjunto con los Canales de Distribución para poderle desarrollar estos negocios.

Sus funciones se concentran en: desarrollar los negocios y canales para vender en Base Instalada los productos de diversificación, así como también a los nuevos clientes; diseño y ejecución de diversificación a nivel nacional; analizar y evaluar a los competidores para detectar mejores oportunidades de negocios; contactar prospectos a fin de ofrecer los productos y servicios de la empresa; fomentar y generar el contenido promocional; crear las presentaciones del portafolio de diversificación para ser aplicado a los prospectos y clientes; desarrollar o segmentar a los canales de distribución en relación a los productos de diversificación; planificar y revisar los planes de negocios de los canales, en torno a los productos de diversificación; liderar al canal para alcanzar los objetivos de diversificación propuestos; confeccionar y / o revisar las propuestas comerciales; reclutar partners relacionados a desarrollar los negocios de diversificación.

La experiencia requerida será de 3 años mínimo en ventas de productos o desarrollo de estrategias y modelos de negocios; armado de propuestas y negociación en sector de TI – Tecnología o Seguridad Informática de preferencia. Deseable haber manejado un CRM. Se valorará conocimiento de DLP, Cifrado de Datos, 2FA, Virtualización y SharePoint.

### **Posición Ideal Business Developer / Desarrollador de Negocios**

Se requiere de un joven profesional bachiller o titulado en: Ingeniería de Sistemas (o similares, Ingeniería Industrial etc.) o carreras afines a la comercial / mercadeo. Sexo indistinto, entre 25 a 30 años como máximo. Con experiencia comprobada y exitosa de 3 años de labores de venta de productos o desarrollo de estrategias de modelos de negocio. Ideal sobre Seguridad Informática, ERP o similares). La posición requiere dominio Intermedio del idioma inglés (entre 5.5 a 6.5 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 creatividad con visión del negocios en todo momento; es un profesional de rápida interrelación a todo nivel NSE, posee voracidad por vender, dominar la negociación. Marcado nivel hacia los resultados; orientado al cliente, y al foco del negocio; además alto nivel para el trabajo en equipo. Marcada capacidad de comunicación con iniciativa o proactividad. Otras competencias: diplomático, buena redacción, que sepa administrar su tiempo; empático, analítico, responsable, flexible, perseverante, resistencia al trabajo duro y bajo presión. 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 Business Developer / Desarrollador de Negocios**

El nivel de ingresos salariales llegará hasta S/ 6,000 mensuales – fijos S/ 2,400 más variables S/ 3,600 – 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.

**Línea de Carrera:** El nivel de crecimiento profesional del Business Developer, dependerá solamente del candidato; a nivel salarial no tendrá límite en los ingresos variables, y podrá ascender hasta Asociado de la empresa.