

## **EJECUTIVO DE PRODUCTO DE SEGURIDAD INFORMATICA**

### **Funciones y Responsabilidades**

- Revisión, actualización y desarrollo a la documentación del portafolio.
- Restructuración del portafolio y comunicación.
- Gestión para el cumplimiento de KPIs por producto.
- Revisión, actualización de los procesos de cada producto.
- Realizar el seguimiento a diversos equipos de trabajo contra un objetivo.
- Realizar el análisis de Bases de información, cruces, filtrados, homogenización, descarte.
- Elaboración de Reportes de KPI de la LN Seguridad.
- Gestión del Stock y recursos.
- Aseguramiento de Ingresos.
- Responsable del Cierre Comercial.
- Realizar el seguimiento de diversos equipos de trabajo contra un objetivo.
- Análisis de bases de información, cruces, filtrados, homogenización, descarte.

### **Estudios, conocimientos, experiencia y competencias**

- Profesional Bachiller de las carreras de Ingeniero de Sistemas, Electrónica, Telecomunicaciones, Informática e Industrial.
- Certificación ITIL y en Seguridad Informática. (Indispensable)
- Conocimiento de Gestión Comercial. (Indispensable)
- Conocimiento MS Project. (Indispensable)
- Experiencia mínimo 5 años como ejecutivo de productos de seguridad informática.

## **EJECUTIVO DE PRODUCTO Y SOPORTE DE VENTA DE SEGURIDAD INFORMATICA**

### **Funciones y Responsabilidades**

- Soporte de Producto a Go to Market Segmento Pymes.
- Gestión de Funnel para Segmento Empresas y Negocios.
- Liderazgo del Roadmap de campañas
- Definición y ejecución de la Estrategia de Partners.
- Cumplimiento de Objetivos de Funnel, Forecast.
- Realizar el seguimiento a diversos equipos de trabajo contra un objetivo.
- Realizar el análisis de Bases de información, cruces, filtrados, homogenización, descarte.
- Elaboración de Reportes de KPI de la LN Seguridad.
- Gestión del Stock y recursos.
- Aseguramiento de Ingresos.
- Responsable del Cierre Comercial.
- Realizar el seguimiento de diversos equipos de trabajo contra un objetivo.
- Análisis de bases de información, cruces, filtrados, homogenización, descarte.

### **Estudios, conocimientos, experiencia y competencias**

- Profesional Bachiller de las carreras de Ingeniero de Industrial, Sistemas, Electrónica, Telecomunicaciones.
- Conocimiento de Gestión Comercial. (Indispensable)
- Conocimiento de Mercado B2B.(Indispensable)
- Conocimiento MS Project. (Indispensable)
- Experiencia en Gestión de Canales y como Ejecutivo de Productos de seguridad informática.
- Experiencia mínimo 5 años en Venta o Go To Market de TI