

BUSSINESS DEVELOPMENT MANAGER DE SERVICIOS IT

Funciones y Responsabilidades

- Entender los procesos de negocio de cliente, identificar las necesidades y formulación de la oportunidad o proyecto.
- Definir el alcance global, definiendo el “as is” y el “to be”, Arquitectura de alto nivel (Torres de Servicio), Modelo Operativo y el Modelo de Gobierno
- Gestionar oportunidades con especialización en sectores como (gobierno, regiones políticas, defensa y seguridad, entidades financieras, minería, distribución y servicios)
- Establecer modelos de corporate, project finance en una primera aproximación, modelos de negocio y business case iniciales.
- Conocer instrumentos (licitaciones públicas, concesiones, joint-ventures, APP, SPE, etc.). Relacionamiento con Multilaterales y otros órganos de financiación.
- Gestionar y llevar a cabo un primer análisis de riesgos: legales, de la solución técnica, financieros, de cliente, organizativos y de terceros
- Dirigir las oportunidades junto al Account Manager en la fase de Preventa.
- Dirigir y coordinar el equipo de trabajo formado al menos por el arquitecto IT, arquitecto COM y especialistas de producto/servicio.
- Definir la estrategia y gestionar el proceso de estructuración y presentación de la oferta.
- En base al Modelo de Negocio definido, responsable de la construcción, seguimiento y optimización del Business Case de la oportunidad
- Identificar y consolidar los riesgos de la propuesta en coordinación con los demás roles participantes.
- Dirigir los equipos de trabajo para la definición de la arquitectura técnica (Low Level), funcional y operativa de la propuesta, gestiona el diseño, integración y redacción de la propuesta.
- Gestionar las tareas de validación y valoración de la oportunidad para su presentación al Comité previo a la presentación de la oferta (GO/NO inicial y GO económico)
- Planificar el desarrollo de la propuesta al cliente, a fin de asegurar el cumplimiento de plazos y condiciones de entrega.
- Gestionar los aspectos de la oferta relacionada con los aspectos de transferencia de recursos y de activos.
- Evaluar la necesidad de subcontratar terceros/proveedores, identificar, evaluar y valorar en coordinación con compras y otras áreas.

- Liderar junto con el Account Manager la fase de negociación y elaboración del contrato. Gestionar los aspectos contractuales, confidencialidad, compliance y laborales
- Gestionar tanto con el cliente como internamente la planificación, organización, ejecución, valoración y documentación de la Due Diligence
- Gestionar el análisis global y cálculo de la viabilidad económica, de las inversiones y de los costes a establecer en el contrato.
- Validar y consensar la operatividad del servicio con el Arquitecto de Servicio y Transition Manager.
- Revisar y consolidar los riesgos que impactan en el servicio, en coordinación con los demás roles participantes.
- Gestionar la gestión del conocimiento. Asegurar de que el conocimiento pase a los responsables correspondientes en la fase de transición.

Estudios, conocimientos, experiencia y competencias

- Profesional titulado de las carreras de Ingeniería de sistemas, informática, electrónica o telecomunicaciones o afines.
- Postgrado en Sistemas o Telecomunicaciones. (deseable)
- Conocimientos en armado de expediente para Licitaciones (deseable)
- Certificaciones en ITIL, PMP (deseable)
- Conocimiento de tecnologías, infraestructuras, plataformas y servicios en TI y telecomunicaciones (Indispensable)
- Experiencia de 10 años en gestión de preventas y gestión de proyectos de negociación en WAN, SIP Trunk, LAN, ToIP, Wifi, Contac center, móviles, videoconferencia, housing/hosting, cloud pública/privada/híbrida, servicios gestionados DC y gestión ITIL de los servicios.
- Experiencia de 5 años en negociación de contratos de outsourcing ganados en grandes clientes y corporaciones.

KEY ACCOUNT MANAGER

GERENTE COMERCIAL

JEFE COMERCIAL

BUSSINESS DEVELOPMENT MANAGER

JEFE DE PRODUCTO MESA DE AYUDA/MESA DE SERVICIOS

Funciones y Responsabilidades

- Analizar el mercado, entender e identificar las necesidades y tendencias tecnológicas en el ámbito servicios de mesa de ayuda ó mesa de servicios.
- Analizar principales competidores en el segmento Corporativo con foco en Negocios.
- Desarrollar productos y servicios de la línea de negocio asegurando los procesos de venta, pre-venta y operaciones.
- Identificar posibles partners en el mercado para el establecimiento de alianzas estratégicas que puedan fortalecer el portafolio de productos y servicios del cliente, así como potenciar el crecimiento de la línea de negocio.
- Elaboración de planes de negocio, documentación (técnica y comercial) y herramientas de cotización de los productos
- Especificación de acciones de marketing y comunicaciones para el crecimiento de la línea de negocio.
- Acompañar indicadores financieros y rentables de la línea.
- Actuar proactivamente en el posicionamiento estratégico y de imagen del cliente en el mercado
- Realizar actividades de entrenamiento y apoyo a la fuerza comercial, sectorial y de venta especialista.

Estudios, conocimientos, experiencia y competencias

- Profesional Titulado de las carreras de Ingeniería industrial, de sistemas, informática, Telecomunicaciones o afines.
- Conocimiento en gestión de proyectos metodología PMI u otras similares (deseable)
- Conocimiento de ITIL, Cobit, ISO 9000, ISO 27001 entre otras (deseable).
- Conocimientos de marketing y productos para el segmento B2B (obligatorio)
- Manejo de Office avanzado (obligatorio).
- Experiencia mínima de 3 años en empresas de servicios, fabricantes, integradoras o de servicios de Telecomunicaciones.
- Experiencia 3 años en implementación o gestión de servicios de Mesa de Ayuda.
- Experiencia 3 años en la comercialización de productos de Mesa de Ayuda.

PRODUCT MANAGER ITIL

PREVENTA MESA AYUDA O ITIL