

## JEFE PREVENTA SENIOR – BID MANAGER

### 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.

### **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.