



DIRECTOR/A DE VENTAS - WISPER IBERICA

Sobre la empresa:

Tras el lanzamiento de su solución ceBox en 2016, y 20% de crecimiento en 2020, el grupo Wisper promete un fuerte desarrollo en los próximos años. Hoy cuenta con un centenar de empleados y cerca de 500 clientes en Francia y en el extranjero. Ha desplegado más de 325.000 usuarios en todo el mundo.

Editor europeo de dos soluciones de software complementarias, WISPER está reinventando el espacio de trabajo digital al ofrecer una herramienta de gestión del entorno de trabajo, ceBox®, asociada a una solución de comunicación unificada, XiVO®, para centro de contactos y de enseñanza.

Los tres pilares de nuestras tecnologías son:

- Seguridad
- Simplicidad
- Rendimiento de la inversión

Dos soluciones para más agilidad:

- ceBox® es una tecnología única implementada en muchos países alrededor del mundo. Una solución "One Click" para la gestión centralizada de puestos de trabajo, que permite la seguridad del usuario y el funcionamiento simultáneo de todas las funciones del PC (sitios, aplicaciones, entornos, etc.).
- XiVO®, la primera solución Open Source para Comunicaciones Unificadas/Telefonía sobre IP, está presente en las mayores empresas públicas y privadas europeas. Una solución de movilidad en tres pasos con teletrabajo.

Lugar de trabajo: Madrid o Barcelona / Posibilidad de teletrabajo

Objetivos del puesto:

Desarrollar y ejecutar un plan estratégico para alcanzar los objetivos de ventas y ampliar nuestra base de clientes. Promover la imagen y la reputación de la empresa. Definir e impulsar la nueva estrategia nacional de tres años que incluya los valores, la visión, la misión y los objetivos de Wisper y garantizar que se esté cumpliendo en todas las áreas de la empresa, con socios y clientes nuevos y existentes.

Garantizar que Wisper Ibérica tenga un impacto positivo y significativo por medio de prestaciones de servicios de alta calidad y asegurando que los procesos de planificación y ejecución, así como el seguimiento, la evaluación y el aprendizaje, sean sólidos.

1. Gobernanza

- Involucrar periódicamente al Comité de Gestión en el trabajo, informar semanalmente a los directores sobre la estrategia y los objetivos de la organización, sus avances y desafíos de Wisper Ibérica
- Asegurar que Wisper Ibérica cumpla con los altos estándares de probidad y buena administración, operando dentro de los términos y condiciones de todos los acuerdos legales con el Comité de Gestión

Resultado clave: Todas y todos tienen el nivel de información adecuado.

2. Desarrollo organizativo

- Prospeccionar nuevos clientes/mercados en el marco de la estrategia definida por la dirección general para desarrollar el volumen de negocio dentro de su ámbito





DIRECTOR/A DE VENTAS - WISPER IBERICA

- Garantizar el seguimiento de la cartera de clientes y promover las relaciones comerciales a largo plazo mediante la fidelización de clientes y socios
- Hacer propuestas sobre cómo penetrar en el mercado español y latinoamericano.
- Desarrollar relaciones con posibles clientes y socios y otros actores clave identificados en la estrategia de alianzas dentro de España y Latinoamérica
- Analizar la evolución del mercado y las ofertas de los competidores para poder hacer propuestas de adaptación de las ofertas de Wisper

Resultado clave: Wisper Ibérica sigue desarrollando su cuota de mercado, sus recursos humanos, y alianzas estratégicas, asegura la calidad de los proyectos y las finanzas.

3. Gestión del rendimiento

- Facilitar las reuniones semanales de seguimiento para discutir el progreso sobre los objetivos y las oportunidades con cada informe de línea, revisando las áreas de éxito y las debilidades o las áreas que requieran más apoyo y formación
- Llevar a cabo evaluaciones anuales basadas en objetivos personales y acordar con los directores la remuneración en función del rendimiento
- Definir y monitorear los indicadores cuantitativos pertinentes

Resultado clave: Existe una comprensión compartida de la excelencia en todas las áreas de Wisper y se cumplen los objetivos definidos; las prioridades y acciones del Marco de Mejora de la Calidad se revisan e implementan en toda la filial Wisper Ibérica.

Perfil

- Más de 5 años de experiencia en ventas y prospección.
- Liderazgo natural, cualidades humanas y apetencia al reto que permitan integrarse rápidamente en nuestro ecosistema, en un sector con un gran potencial y fuertes ambiciones comerciales.
- Motivación, autonomía, rigurosidad y dinamismo, voluntad de incorporarse al grupo Wisper con el deseo de aprovechar verdaderas oportunidades de desarrollo profesional y de expresar sus talentos.
- Castellano e inglés nativos o avanzados, francés básico.