



DIRECTOR/A DE VENTAS - WISPER IBERICA

Sobre la empresa:

El editor independiente Wisper ha desarrollado la solución ceBox, un PC gestionado con un solo clic que no requiere infraestructura de servidor.

Los pilares de nuestra tecnológica son:

- Seguridad,
- Movilidad,
- Optimización de costos.

ceBox es un PC administrado, innovador en su mercado, que combina la flexibilidad y seguridad de la nube con la agilidad y versatilidad de una PC.

Respondemos principalmente a problemas de seguridad (Ransomware, PCA/PRA), movilidad (Teletrabajo, BYOD) y control de costes a los que se enfrentan nuestros principales clientes, centros de contacto y establecimientos de formación.

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
- 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





DIRECTOR/A DE VENTAS - WISPER IBERICA

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.