

CONFIDENTIALITY NOTICE: The information contained in this report is strictly confidential and privileged information and is intended only for use by the individual(s) or entity(ies) to whom it was addressed. Any unauthorized review, use, disclosure, or distribution of this report is strictly prohibited.

DOCUMENTO CONFIDENCIAL

Descripción del puesto
Head of Growth

CONFIDENCIAL



NGS GLOBAL

AMERICAS • EUROPE • ASIA PACIFIC • AFRICA • MIDDLE EAST

Head of Growth

COMPAÑÍA

Nuestro cliente es una compañía de SaaS especializada en servicios orientados a Call Centers (esto incluye servicios como CRM, inteligencia artificial conversacional, Centralitas Virtuales, automatización de procesos de negocio, procesamientos de lenguaje natural...etc.).

Nuestro cliente ha experimentado un crecimiento muy elevado en los últimos años y, en el deseo de continuar la expansión nacional e internacional, desean incorporar a una persona clave en la compañía como Head of Growth.

PERFIL DEL CANDIDATO

Esta persona liderará toda la estructura (estrategia, objetivos, KPIs) y el proceso comercial de la compañía. Estará a cargo del equipo comercial y de mejorar el diseño e implementar el proceso de ventas, desde la creación de oportunidades hasta el cierre de contratos con clientes, para que sea eficiente y altamente escalable.

Esta persona reportará directamente al CEO de la compañía y formará parte del Comité de Dirección

RESPONSABILIDADES

- Generar e implementar un plan comercial para ser revisado y aprobado por el consejero delegado, y el Consejo de Administración.
- Elaborar informes de resultados comerciales mensuales y trimestrales para el Comité de Dirección.
- Plan de expansión hacia Europa y LATAM
- Implementación de herramientas relacionadas con data analytics, data driven, marketing automation, reporting, etc.
- Coordinación de 2 equipos: Business Development Representatives y Executive Account Managers (por crear) con la posibilidad de aumentar tamaño en base a cumplimiento de hitos.
- Profesionalización, digitalización y automatización de procesos a nivel

interno.

- Establecimiento de KPIs y objetivos de los equipos de manera clara y medible
- Identificación de oportunidades comerciales en clientes objetivo.
- Participación en reuniones y negociaciones contractuales al más alto nivel.
- Estudiar en detalle las necesidades de los clientes existentes.
- Elaboración de propuestas y ofertas comerciales a medida
- Aprender de sus procesos para establecer estrategias comerciales detalladas que ofrezcan valor añadido al cliente.
- Venta de productos SaaS diferenciados y complejos

REQUISITOS DEL PUESTO

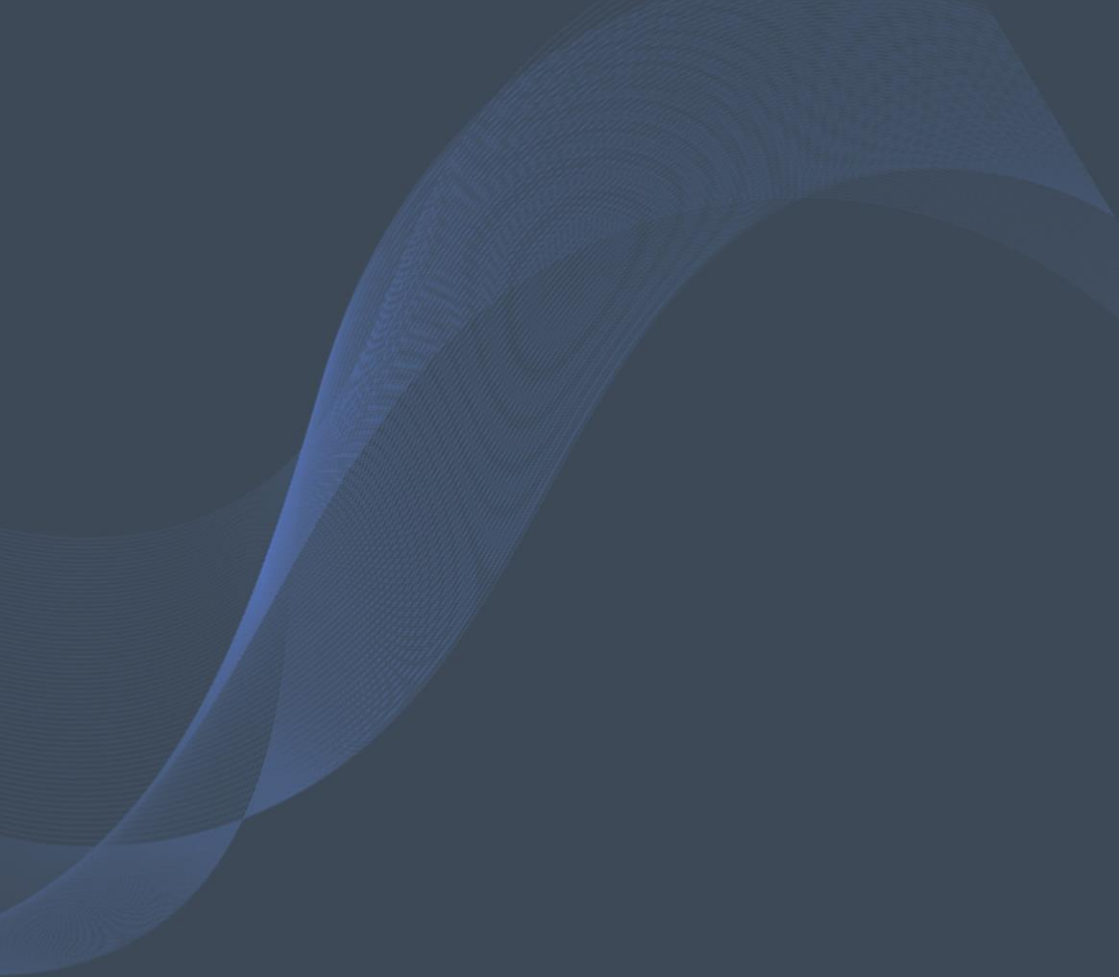
- Titulación universitaria en negocio (ADE, Marketing, Económicas o similar) o técnica (Ing. Telecomunicaciones, Ing. IT), preferiblemente con MBA.
- Conocimientos elevados del mundo IT, preferiblemente, comunicaciones (VoIP, centralita, marcadora) y, en particular, del sector CCaaS
- Espíritu emprendedor con ganas de involucrarse en proyectos complejos
- Capacidad de liderazgo, así como de reclutamiento y desarrollo de talento relevante.
- Experiencia en proyectos de implementación o cambios en una estructura organizativa y Growth.
- Experiencia demostrada en puestos similares y en identificación, negociación y cierre de contratos con medianos y grandes clients
- Capacidad analítica y de ejecución: Experiencia generando, presentando e implementando planes comerciales.
- Previa experiencia en gestión de equipos de adquisición de clientes nuevos
- Orientación al Logro: Cumplimiento de objetivos de forma constante.
- Experiencia en la utilización de CRM (Salesforce, Microsoft Dynamics, etc.), estableciendo excelentes procesos comerciales
- Alguien acostumbrado a procesos comerciales largos (con un ciclo comercial entre 3 y 12 meses)
- Capacidad para aportar visibilidad estratégica a través de la ejecución de planes de negocio, plan comercial y control del Budget del departamento.

- Se valorará positivamente haber implantado proyectos a través de SaaS en sector financiero y de tratamiento de deuda.
- Alto grado de planificación, estricto en el cumplimiento de plazos de entrega de proyectos
- Alto predisposición a la autonomía (determina sus propias metas con eficacia, actúa de forma responsable, racional y efectiva) en la generación de su propia producción y de la de su departamento
- Alta capacidad de colaboración con otros equipos de la compañía para la consecución de los objetivos

LOCALIZACIÓN

Madrid y alrededores

If you are interested, please contact:
Ivan.rodriguez@ngs-global.com



NGS GLOBAL

AMERICAS • EUROPE • ASIA PACIFIC • AFRICA • MIDDLE EAST