



Espiral MS es una empresa tecnológica ubicada en Gijón, fabricante de la solución ITAM/ITSM Proactivanet® (www.proactivanet.com). Estamos en pleno proceso de internacionalización, tenemos oficinas y personal propio en 5 países, así como proyectos con grandes clientes en todo el mundo.

Queremos incorporar a nuestro equipo comercial de nuestra oficina de **Colombia** a un profesional, para que participe en las ventas técnicas de nuestra solución, en la siguiente posición:

Consultor Preventa de Proactivanet®

Descripción del puesto y principales funciones

Reportando directamente al director del área de **Operaciones** en Colombia, su misión será **asegurar la adecuada calidad en las propuestas técnicas de Proactivanet® en grandes cuentas y distribuidores en Middle America & Caribbean:**

- Detección de necesidades técnicas del cliente para elaborar soluciones.
- Diseño de soluciones que cubran las necesidades del cliente.
- Acompañamiento al equipo comercial y/o distribuidores con clientes para la detección de necesidades y presentación de propuestas. (cierre de soluciones).
- Apoyar al equipo comercial y distribuidores en la fase preventa, durante la redacción de la propuesta técnica que acompaña a la oferta económica, asegurando que el enunciado de alcance, los servicios, la planificación en fecha y los recursos comprometidos son los idóneos para el proyecto en cuestión.
- Capacitar técnicamente sobre las funcionalidades de Proactivanet al equipo comercial y distribuidores.

Experiencia, Formación y habilidades necesarias

- Titulación en Ingeniería (Ingeniero Informático o Telecomunicaciones) o grado superior en Sistemas de Información.
- Experiencia mínima de cinco años como ingeniero preventa de soluciones ITSM / ITAM. Funciones orientadas al cliente y alineadas con las ventas, como ingeniero de preventa, consultor de ventas, ingeniero de soluciones o arquitecto de soluciones.
- Experto en la materia técnica relacionada principalmente con las mejores prácticas de ITIL, ayudando a los clientes a identificar los requisitos y describiendo las soluciones que puede ofrecer para sus necesidades.
- Experiencia técnica en la venta de soluciones ITSM/ITAM a los clientes, pues será el responsable técnico para la participación de ventas complejas.



proactivanet

- Amplia experiencia en la alineación de soluciones técnicas con los desafíos comerciales de la empresa, especialmente en gestión de servicios de TI y activos, desde soluciones locales hasta la nube pública o privada.
- Un alto grado de exigencia personal en su trabajo, y con la capacidad y voluntad de aprender y mejorar todos los días.
- Excelentes habilidades de comunicación e interpersonales.
- Experiencia en trabajar con equipos interculturales
- Motivación por nuevos retos e innovación continua.
- Capacidad de aprendizaje.
- Autonomía.
- Orientación al cliente y resultados.
- Capacidad de solución de problemas.
- Trabajo en equipo.

Conocimientos requeridos

1. Tecnologías Microsoft: Windows, IIS y Active Directory
2. Conocimiento de entornos Linux/Unix
3. Administración de motores de bases de datos MS SQL Server y/o Oracle
4. Conocimientos de redes preferentemente con alto grado de securización
5. Manejo de CRM (deseable conocimientos Salesforce)
6. Certificación ITIL FOUNDATIONS o superior obligatoria
7. Deseable conocimiento de AWS.
8. Nivel medio-alto de inglés (mínimo B2) para leer documentación técnica y potencialmente conversación con cliente internacional.



Condiciones:

El equipo de Proactivanet® está formado por un excelente grupo de profesionales, con gran compromiso y orientación al trabajo en equipo, que harán muy sencilla tu incorporación y que te sientas como uno más en muy poco tiempo. Además, te formaremos no solo en la arquitectura de la solución, sino también en otros aspectos técnicos y marcos de gestión que te permitirán mejorar tus capacidades e impulsar tu carrera profesional en un entorno altamente innovador.

- **Lugar de trabajo:** Actualmente teletrabajando por la crisis COVID, estamos a punto de arrancar un modelo híbrido, combinando presencia en las oficinas de Colombia ubicadas en Regus -Av. Chile Tower A, en Bogotá, con jornadas de teletrabajo. Imprescindible disponibilidad para desplazarse a las oficinas del cliente (dentro del territorio colombiano u otros países), si se requiere.
- **Horario:** Queremos que la conciliación trabajo-vida personal sea un elemento importante, por lo que contamos con horarios flexibles que te permitan adaptar tu trabajo a tus necesidades familiares y personales.
- **Proyecto de onboarding y formación intensiva para el puesto,** incluyendo titulaciones y certificaciones en PCC, PCD e ITIL.
- **Estabilidad profesional,** continuidad y crecimiento profesional en un proyecto en expansión y altamente innovador. Disponibilidad mínima de tres años.
- **Salario:** en función de la valía de cada candidato. Dietas adicionales en caso de desplazamiento

Este es tu puesto ideal si tienes un fuerte perfil técnico, eres un apasionado de las ventas de tecnología y te gustan los retos profesionales y aprender al lado de excelentes profesionales, tanto de tu equipo como en colaboración con los profesionales de los grandes clientes para los que trabajamos.

Forma de contacto:

Los candidatos interesados en participar en el proceso de selección deben enviar currículum profesional a la dirección rrhh@proactivanet.com , indicando en el asunto del mensaje su nombre completo, seguido de un guion y de la clave "CONSULTOR PREVENTA COLOMBIA".