

**Company**  
**Description**

Grupo Gestionet, empresa de referencia con 20 años de recorrido en el sector con sede en Bizkaia y delegaciones en Latinoamérica.

**Information**

📅 Deadline: 2021-10-12  
🏢 Category: Business  
📍 Province: Bizkaia

🌐 Country: Basque Country  
📍 City: Bilbao

**Company****GESTIONET****Main functions, requisites & benefits****Main functions**

Posición de nueva creación, funciones: Estrategia de Ventas: Liderar y coordinar las acciones comerciales a corto (2021), medio (2022) y largo plazo (2023) con el objetivo de aportar un mayor volumen de negocio nacional e internacional. Crear y desplegar la red de partners y distribuidores a nivel nacional e internacional. Asegurar que las acciones de marketing y ventas estén alineadas con las estrategias y objetivos de crecimiento del grupo. Representación y Relaciones Institucionales: Ser el máximo/a representante en distintos foros, encuentros o congresos, así como canalizar la atención a los medios. Ser eferente en webinars o ferias temáticas, tanto a nivel nacional como internacional. Liderar la interlocución con las instituciones públicas, (especial e inicialmente con las locales y vascas con las que ya hay colaboraciones establecidas), así como iniciar y potenciar las relaciones con instituciones públicas nacionales e internacionales. Mantener el compromiso con los clientes existentes y potenciales de primer nivel, así como crear y fortalecer las alianzas que aporten valor a la marca y sean oportunidades de negocio viables, garantizando la rentabilidad de acuerdo a los parámetros presupuestarios. Estrategia de Marketing y de Marca: Diseñar la estrategia de marketing digital, junto con el equipo, diversificando canales y técnicas innovadoras que aseguren la llegada a los colectivos objetivos que puedan potenciar las ventas a corto y medio plazo. Analizar toda la información recogida en el CRM para crear acciones enfocadas a la captación de clientes y mejorar el branding de la empresa. Plantear el mejor modelo B2C y dirigir este canal de ventas, alineando los objetivos a corto, medio y largo plazo. Estrategia Global del Grupo: A medio plazo, y junto con el órgano de administración, participar en todas las actividades relacionadas con los procesos estratégicos, de acuerdo a la misión y visión del grupo. A medio y largo plazo, en coordinación con otras direcciones del grupo velar por el cumplimiento de la estrategia comercial su alineación con los productos de acuerdo a los estándares de calidad específicos y su presentación en clientes de primer nivel. Con visión a largo plazo, establecer la estrategia de internacionalización hacia la UE y otros mercados.

**Requisites**

Titulación: Formación Universitaria, con estudios de Postgrado/especialización MBA y cursos relacionados con metodologías innovadoras. Experiencia Demostrable: Mínima de 5 años en funciones similares, siendo muy valorable el conocimiento del sector o en empresas tecnológicas, en el desarrollo e implementación de estrategias comerciales y de marketing. En dirección de organizaciones empresariales con un fuerte crecimiento y un alto componente tecnológico. Así como haber ocupado posiciones en puesto de dirección en entidades con alta orientación al I+D+i. Transversal de negocio (finanzas, comercial y marketing). En la ejecución de planes estratégicos orientados a ofrecer un importante crecimiento con un seguimiento de metas y KPIS. Con alto Nivel en el Manejo de: Entornos de ofimática, especialmente las aplicaciones relativas a marketing online y analítica de datos. CRM, así como en sensibilización, seguridad, y transformación digital. • Herramientas de planificación y control del desarrollo de proyectos. Alta fluidez en el uso de los idiomas: inglés y euskera. Disponibilidad para trabajar con horario flexible y viajar nacional e internacionalmente. Habilidades y Competencias: Liderazgo en la gestión de equipos dinámicos y de alto rendimiento. Destacada