



Contacto para envío de candidaturas

Persona de contacto:	Álvaro Mayoral (Selección – RRHH)
Correo de contacto:	amayoral@grupo-cps.com

1. Resumen del puesto

Empresa	INSTER Tecnología y Comunicaciones S.A.
Área o Departamento:	Global Sales (Dirección Comercial)
Puesto:	Global Sales Director

2. Presentación de la empresa

INSTER TECNOLOGIA Y COMUNICACIONES, S.A. es una empresa española con más de 30 años de experiencia, enfocada a ofrecer soluciones integrales y equipos de alto valor tecnológico a clientes públicos y privados, tanto en el ámbito nacional como internacional.

En el ámbito de Defensa y Seguridad, ofrecemos soluciones de integración vehicular: sistemas de mando y control, comunicación satélite (SOTM), energía, inhibición, interfonía, localización y posicionamiento en plataformas vehiculares civiles y militares.

Además, INSTER es una empresa puntera a nivel internacional en diseño y fabricación de equipamiento de telecomunicaciones con alto valor añadido, soportado en el desarrollo de tecnología propia:

- SistemGOSat: terminales satélite de última generación, orientados a soluciones que requieran movilidad y portabilidad, con capacidades de comunicación de datos e imágenes en tiempo real, en entornos ambientales extremos que obligan al cumplimiento de los más exigentes estándares de fiabilidad y robustez.
- SistemGOAir: soluciones inalámbricas para el bucle de abonado, con capacidades de transmisión comparables a los despliegues de fibra. Tecnología que cubre necesidades de comunicación en zonas con graves deficiencias estructurales en las redes de telecomunicaciones.

INSTER pertenece a CPS: un grupo de empresas tecnológicas y de ingeniería, de propiedad familiar y 100% español, con presencia destacada en los sectores de Ferrocarriles, Tráfico, Aeronáutico y Defensa. Creado en el año 1975, el grupo CPS ofrece soluciones tecnológicas llave en mano en los ámbitos de las telecomunicaciones, seguridad y Sistemas Inteligentes de Transporte.

Para más información, consultar la web: www.inster.es



3. Misión del puesto

Desarrollar el mercado internacional de INSTER, clave en la estrategia de crecimiento de la empresa. Este crecimiento vendrá dado por:

- a. La maduración de un número de oportunidades en curso en clientes y zonas geográficas como: Europa, Norte y Oeste de África, Oriente Medio, etc.
- b. La identificación de nuevas oportunidades.

En estos cometidos, responsable extremo a extremo del ciclo de vida de su cartera de clientes, con perspectiva Lead to Cash.

4. Responsabilidades y funciones

- Desarrollar la red comercial de INSTER mediante las figuras de Consultores Internacionales, *Managers* de Desarrollo de Negocio y Gestores de Cuenta, decidiéndose, caso a caso, la localización de estas figuras.
- Con el objetivo de lograr un crecimiento rentable, liderar el equipo de ventas internacionales de INSTER, dirigiendo la red comercial internacional.
- Gestionar las relaciones con los clientes internacionales a través de los gestores de cuenta donde existan, actuando como gestor de cuenta donde sea necesario, con el apoyo de las figuras de Desarrollo de Negocio y Consultores Internacionales.
- Como líder de equipo, supervisar y coordinar sus actividades con otras funciones de la empresa y entre las diferentes figuras de su área.
- Desarrollar y ejecutar la estrategia de ventas, objetivos y planes de acción para cada región y cliente internacional
- Reclutar, motivar, establecer mecanismos de medida de desempeño y evaluar a los componentes de su equipo.

5. Requisitos de experiencia y formación

Requisitos académicos:	Ingeniero/a Superior en Telecomunicaciones, o similar.
Conocimientos y experiencia	Experiencia en ventas internacionales de productos/servicios en los sectores de defensa, aeroespacial y telecomunicaciones (5-10 años). Experiencia en la selección, construcción, dirección y desarrollo de equipos comerciales. Experiencia en gestión de cuentas comerciales.
Idiomas:	Inglés y Árabe, nivel alto, hablado y escrito. Valorables portugués, francés y ruso.
Ofimática:	Paquete MS Office usuario avanzado.



6. Competencias

6.1 Competencias corporativas

- Visión de negocio: tener en cuenta los intereses del Grupo, coherencia, toma de decisiones.
- Desarrollo de personas: delegar, supervisar, capacidad de aprendizaje, *feedback* constructivo y reconocimiento.
- Comunicación: transparencia, capacidad de escucha y capacidad para transmitir.
- Iniciativa: orientación a la consecución de objetivos, calidad y asunción de responsabilidades.
- Flexibilidad: polivalencia y capacidad de trabajar bajo presión.

6.2 Competencias específicas del puesto

- Facilidad para construir relaciones efectivas de negocio con los clientes.
- Facilidad para obtener colaboración e involucrar a personas y equipos.
- Orientación a resultados.
- Pensamiento analítico, capacidad de organización y sentido de responsabilidad.
- Iniciativa y motivación.