



---

## Trabaja con Nosotros

Tigabytes es una empresa diferente -lo decimos con el riesgo de que esta afirmación suene como un cliché. Somos una empresa joven, innovadora y trabajamos en una industria de vanguardia.

Llevamos más de 10 años en el sector y contamos con más de 1.000 clientes trabajando con las herramientas de Google. Ganamos el premio Partner of the Year el 2013 y nuestra meta es ser el Partner de Google Cloud más grande en Latinoamérica.

¡Te buscamos a ti!

Un profesional que quiera transformar compañías, enseñándoles nuevas y mejores formas de trabajar. Buscamos innovadores comerciales que puedan ponerse en los zapatos de sus clientes, entenderlos y darles soluciones que tengan valor para sus negocios.

Queremos personas que puedan generar relaciones de largo plazo, motivados por presentarle a un nivel ejecutivo y que puedan relacionarse con nuestro principal socio, Google.

Tener una amplia experiencia en ventas no es un requisito, pero sí lo son la perseverancia, el trabajo diario y una actitud positiva. Tener pasión por lo que haces es fundamental.

## **Sales Specialist (GCP)**

### Objetivo del Cargo:

Encargado de hacer el levantamiento de las necesidades del cliente respecto a Google Cloud Platform y ofrecer una propuesta comercial con la mejor solución diseñada a exclusivamente para la estrategia del cliente.



## Gestión de Ventas:

- Apoyar al área comercial durante el proceso de ventas, participando en el levantamiento de necesidades, diseño de solución, presentaciones técnicas y defensa de las soluciones.
- Responsable de coordinar las áreas internas (SSPP, PMO) para asegurar que las propuestas sean coherentes, consistentes y cuenten con los alcances necesarios.
- Responsable de coordinar y validar con Google las soluciones que se desarrollan.
- Hacer demostraciones y presentaciones al cliente para apoyar el desarrollo y generación de nuevas oportunidades.
- Participar en las reuniones de trabajo internas para el desarrollo de las propuestas.

## Gestión de Conocimiento y Clientes:

- Entrenarse constantemente en temas de Arquitectura y GCP, posicionándose como un Trusted Advisor en soluciones Cloud.
- Apoyar a los clientes en dudas sobre arquitectura y planificación.
- Gestión del conocimiento en nuevas tecnologías, convirtiéndose un referente en el área, aplicando el conocimiento técnico y todo el know-how para la resolución de problemas.
- Obtener las certificaciones y credenciales Google de las soluciones que diseña e implementa.

## Requisitos Deseables :

### Dominio de temáticas:

- Técnicas de venta consultiva.
- Técnicas de persuasión



---

## Tecnología:

- Manejo de G-Suite y GCP Nivel Básico(deseable)
- Sistema Operativo Chrome y Gmail nivel usuario.
- Redes sociales o tecnología (deseable).

## Idiomas:

- Inglés Avanzado

Se valoran certificaciones en soluciones tecnológicas