



## Pre - Sales- Airbus SLC México

(Soluciones integrales de comunicación de misión crítica para Seguridad Pública, Defensa, Transporte y Servicios Públicos)

### PROPÓSITO DEL PUESTO:

Responsable de proporcionar soporte técnico en la etapa pre-venta para que en cooperación con la fuerza de ventas se logre cerrar la venta

### PRINCIPALES FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES:

- Trabajar en estrecha comunicación con la fuerza de ventas para la presentación del portafolio de negocio.
- Colaborar y trabajo en equipo con las áreas operativas, legales, de compras, marketing y bid management para poder satisfacer las necesidades del cliente y ofertas.

### PERFIL REQUERIDO:

- Trabajar en estrecha comunicación con la fuerza de ventas para la presentación del portafolio de negocio.
- Colaborar y trabajo en equipo con las áreas operativas, legales, de compras, marketing y bid management para poder satisfacer las necesidades del cliente y ofertas.
- Licenciatura en Ingeniería, Sistemas o carrera afín.
- Maestría deseable en Administración
- Experiencia y conocimiento en soluciones de PoC (PTT Over Celular)  
Al menos 5-8 años de experiencia en entidades privadas o públicas que estén relacionadas con procesos de pre venta en Telecomunicaciones, Alta Tecnología (Banda Ancha, Operadores), negocios críticos.
- Inglés negocios

### HABILIDADES:

- Habilidades Analíticas
- Liderazgo
- Trabajo bajo presión
- Manejo de Proyectos
- Excelente Comunicación
- Excelente gestión del tiempo y capaz de realizar trabajo multitareas
- Relaciones Interdepartamentales

Si estás interesado (a) y cumples con el perfil requerido, favor de enviar tu CV actualizado al correo electrónico [elizabeth.guerrero@airbus.com](mailto:elizabeth.guerrero@airbus.com)

Coloca el nombre del puesto en el asunto y en breve te estaremos contactando para aplicar las evaluaciones correspondientes.