

Título del puesto: EJECUTIVO DE CUENTAS ESPECIALISTA SEGURIDAD SEVILLA

Ejecutivo de Cuentas Especialista SEGURIDAD
SEVILLA
Telefónica España

Buscamos profesionales con experiencia en consultoría SEGURIDAD, dentro de un departamento de Ventas de Grandes Cuentas, con foco en los sectores público y privado, haciendo posible la transformación digital y el crecimiento de sus negocios.

Si eres referente en SEGURIDAD, con habilidades comerciales y demostrada experiencia en negociaciones de alto impacto, te integrarás en el equipo de ejecutivos de Grandes Cuentas de TI de Telefónica.

Serás líder del proceso, desde el acuerdo comercial a la implantación final, coordinando a todos los profesionales necesarios para lograr el objetivo.

Gestionaras una cartera de clientes diseñando la estrategia comercial para el desarrollo de negocio y elaborando una propuesta personalizada, manejando datos técnicos y presupuestarios.

Representarás a Telefónica, dando una atención global, end to end.

En **Telefónica Empresas** lideramos el mercado de **servicios digitales** acompañando a empresas y administraciones públicas en su **Transformación Digital**.

Te ofrecemos formar parte de una gran empresa y de un **proyecto ambicioso e ilusionante**.

Buscamos a los **mejores especialistas en SEGURIDAD**. ¿Estás preparado para esta aventura?

Lugar de trabajo: Sevilla

FORMACION

Valorable Ingenierías Informática o Telecomunicaciones, Formación comercial, técnica y certificaciones en el área de seguridad, así como Máster en Ciberseguridad.

Se valorará la especialización o capacitación en seguridad aplicada a sistemas de información, con experiencia demostrable en la implantación de: ISO 27001, ISO 22301, COBIT, ISAE3402 y/o SOX.

Se valorarán certificaciones como: CISA, CISM, CISSP, CDPP, CCSK, CHFI, CEH, DLP, IRM, GIAC, LOPD, SOX, PCI, LEAD AUDITOR, CCNP.

CONOCIMIENTOS ESPECIALIZADOS

- Criptografía (algoritmos simétricos, asimétricos, hashing).
- Infraestructuras web, cloud computing y virtualización
- Ataques web, SQL injection, XSS, XAS, CSRF, LFI/RFI, etc.
- Seguridad de Sistemas operativos (windows server/linux/unix).
- Antivirus, malware, adware, spyware, riskware, etc.
- Seguridad en Redes, Firewall, proxy, filtrado de conexiones, análisis de paquetes, detección de ataques, etc.
- Seguridad Física y aspectos legales.
- Vulnerabilidades a nivel de infraestructura. Capacidad de explicar estos riesgos a los clientes.

CONOCIMIENTOS GENERALES:

- Productos y servicios de telecomunicaciones.
- Mercado de las Telecomunicaciones y la competencia.
- Financieros.
- Valorable inglés.

EXPERIENCIA

- Experiencia mínima de 3 años en venta consultiva de soluciones y servicios de seguridad en

Administraciones Públicas o Grandes Corporaciones.

- Experiencia probada en venta y diseño de arquitectura e implementación de proyectos de seguridad de la información de los departamentos de IT.
- Capacidad para evaluar las especificaciones técnicas y funcionales dentro del proceso de desarrollo de necesidades de los clientes.
- Gestión y regulación de la seguridad de la información. Gestión de Riesgos de seguridad.
- Desarrollar e implementar las políticas y procedimientos de seguridad. Monitorizar su cumplimiento.
- Gestión de incidentes y riesgos para garantizar la continuidad del negocio, protegiendo activos críticos.
- Aplicación las metodologías, tecnologías y herramientas: criptografía, modelos formales, análisis forense, redes, sistemas operativos, aplicaciones.
- Desarrollo de auditorías de hacking ético y pentesting con el objetivo de identificar vulnerabilidades, valorar y aportar soluciones para corregirlas.
- Implantación de sistemas de gestión de continuidad de negocio.
- Implantación de sistemas de gestión de la seguridad de la información (SGSI)
- Elaboración e implantación de Planes Directores de Seguridad
- Disuadir, Detectar y Responder a incidentes de seguridad física.
- Experiencia en modelos de venta servicio de seguridad y puesta en marcha de los mismos

La posición a ocupar y la retribución asociada estará determinada por la experiencia previa y valía del candidato, pudiendo tener como clientes Empresas de tamaño medio hasta Grandes Corporaciones. En todos los casos la incorporación sería en áreas de gran dinamismo y con amplias oportunidades de desarrollo profesional en el área de ventas.