



Posiciones disponibles en IDEATI

Programa de inserción de ex-becarios de SENACYT

Abril de 2015

Contenido

Acerca de IDEATI	3
Desafíos y oportunidades	3
Posiciones disponibles	4
Especialista en marketing y ventas	4
Responsabilidades y funciones	4
Habilidades y calificaciones.....	4
Beneficios	5
Especialista en ingeniería de software.....	5
Responsabilidades y funciones	5
Habilidades y calificaciones.....	5
Beneficios	6
Información de contacto	6
Contacto principal	6
Contacto Secundario.....	6

Acerca de IDEATI

IDEATI es una joven empresa panameña que ofrece servicios de Tecnología de la Información, en las áreas del desarrollo de software y servicios de consultoría.

Conformada por un equipo compacto, pero de alto perfil, en sus seis años de existencia IDEATI se ha consolidado como un proveedor de servicios de calidad para la ejecución de varios proyectos importantes en la región, ejecutando actualmente proyectos en Panamá, Honduras, Nicaragua y Paraguay.

En la cartera de clientes destacados contamos con renombradas empresas privadas como son: Cable Onda, Ricardo Pérez, Bosch y Töennjes. Asimismo, tenemos referencias en varias instituciones públicas de Panamá y la región como son: Ministerio de Economía y Finanzas de Panamá, ACODECO, Tribunal Administrativo Tributario de Panamá, Dirección General de Ingresos de Nicaragua, Dirección Ejecutiva de Ingresos de Honduras, entre otros.

IDEATI ha respondido con calidad y profesionalismo a proyectos en diversos escenarios y tecnologías, pero a partir de la experiencia del equipo de trabajo IDEATI es especialmente competente en proyectos relacionados a la gestión tributaria proveyendo servicios a las administraciones tributarias de países de la región, en forma directa o a través de organismos internacionales.

Como parte de su estrategia de consolidación, IDEATI ha conseguido la representación de empresas de clase mundial, a través de su certificación o estableciendo alianzas estratégicas. IDEATI cuenta con las acreditaciones Microsoft – Silver Partner , Oracle - Silver Partner y ProcessMaker – Reseller Partner.

Desafíos y oportunidades

En los últimos años, las economías de la región han tenido un crecimiento sin precedentes, este crecimiento ha sido acompañado por la mayoría de las industrias, especialmente el comercio y la construcción, sin embargo, la industria de la tecnología ha tenido su único representante destacado en las empresas de telecomunicaciones, y, las necesidades de optimización y descubrimiento de ventajas competitivas siguen latentes en un mercado que tiene relativamente pocos proveedores con capacidades y propuestas interesantes.

IDEATI ha mantenido un crecimiento constante en el desarrollo de sus actividades, casi duplicando su facturación año a año. Esta situación es sostenible solamente a través de una estrategia que guíe el crecimiento estructurado de la organización y la incorporación de procesos eficientes y bien definidos, e incorporando profesionales expertos y competentes en cada área.

Posiciones disponibles

Especialista en marketing y ventas

Responsabilidades y funciones

- Asesorar y proveer información relacionada a marketing para la complementar y revisar los planes estratégicos de la empresa.
- Diseñar y ejecutar planes estratégicos y operativos de marketing y ventas.
- Mejorar la calidad y cantidad de oportunidades de negocio identificando las necesidades de clientes, definiendo segmentos de mercado, analizando la competencia, estableciendo objetivos de mercado y realizando proyecciones de negocio.
- Desarrollar instrumentos, procesos y canales de marketing para los productos y servicios de la empresa.
- Mejorar la comercialización y rentabilidad a través de la investigación, identificando y capitalizando oportunidades de mercado y coordinando el desarrollo de productos y servicios que respondan a la demanda u oportunidades identificadas.
- Elaborar presupuestos y controlar la ejecución de las actividades de marketing y ventas, manteniendo datos sobre la efectividad de las acciones realizadas.
- Mantener contacto con cuentas importantes de manera periódica para explorar necesidades específicas y anticipar oportunidades de negocio.
- Proveer información de tendencias a lo interno de la empresa obteniendo datos, analizándolos y sumariéndolos.
- Proteger a la organización manteniendo confidencialidad.
- Mantener su conocimiento actualizado participando en oportunidades educativas, accediendo a publicaciones profesionales, manteniendo redes de contactos personales y participando en organizaciones profesionales.

Habilidades y calificaciones

- Profesional de marketing o carreras afines
- Persona proactiva, con capacidad de autogestión
- Capacidad para trabajo en equipo
- Habilidades de comunicación oral y escrita
- Preferiblemente con dominio del idioma inglés
- Conocimiento de tecnologías de la información – ser usuario avanzado de computadoras personales, dispositivos móviles y servicios web.
- Dominio de conceptos y prácticas de marketing
- Dominio de los procesos de venta
- Experiencia profesional de 3 años.
- Experiencia o conocimientos en planificación estratégica
- Experiencia o conocimiento en desarrollo de productos y servicios.
- Contar con buenas referencias profesionales y personales.

Beneficios

Remuneración mensual de \$2,500 a \$3,500 según competencias.

Especialista en ingeniería de software

Responsabilidades y funciones

- Definir, integrar y actualizar esquemas de arquitectura de software para el desempeño óptimo de los productos desarrollados en la empresa.
- Dimensionar y definir los recursos de infraestructura necesarios para la implementación de sistemas informáticos.
- Definir esquemas de seguridad e integridad siguiendo estándares de la industria para asegurar los activos de información gestionados por los sistemas implementados.
- Proponer metodologías, procedimientos y herramientas para la optimización del proceso de desarrollo de software y mejora de la calidad de los productos.
- Dar seguimiento a las tendencias e innovaciones y evaluar su aplicabilidad, ventajas y riesgos.
- Diseñar y construir componentes de software.
- Establecer procedimientos de control de calidad de los productos de software.
- Documentar aspectos técnicos y funcionales de los productos de software.
- Interactuar con personal técnico y usuarios finales del cliente, atendiendo sus necesidades, percepciones y restricciones para proponer soluciones de acorde al contexto.
- Colaborar con el área comercial para la elaboración de propuestas técnicas.
- Apoyar las actividades comerciales que requieran asesoramiento técnico, como ser presentaciones, reuniones de pre-venta, exploración de oportunidades de negocio, etc.
- Mantener su conocimiento actualizado participando en oportunidades educativas, accediendo a publicaciones profesionales, manteniendo redes de contactos personales y participando en organizaciones profesionales.

Habilidades y calificaciones

- Profesional de informática o carreras afines
- Persona proactiva, con capacidad de autogestión
- Capacidad para trabajo en equipo
- Habilidades de comunicación oral y escrita
- Preferiblemente con dominio del idioma inglés
- Experiencia profesional de 3 años.
- Dominio de tecnologías para desarrollo de aplicaciones web y/o móviles.
- Dominio de conceptos de bases de datos.
- Dominio de metodologías de desarrollo de software.
- Dominio de conceptos de arquitectura de software.

- Conocimiento de servicios en la nube e infraestructura informática.
- Disponibilidad para viajar al extranjero.
- Contar con buenas referencias personales y profesionales.

Beneficios

Remuneración mensual de \$2,500 a \$3,500 según competencias.

Información de contacto

A continuación los datos de contacto de las personas a cargo de la selección de los postulantes.

Contacto principal

Sebastián Noguez
sebastian.noguez@ideati.net
Tel. +507 398 4664
Cel. +507 6732 3523
www.ideati.net

Contacto Secundario

P. Eduardo Méndez
eduardo.mendez@ideati.net
Tel. +507 398 4664
Cel. +507 6230 2276
www.ideati.net