



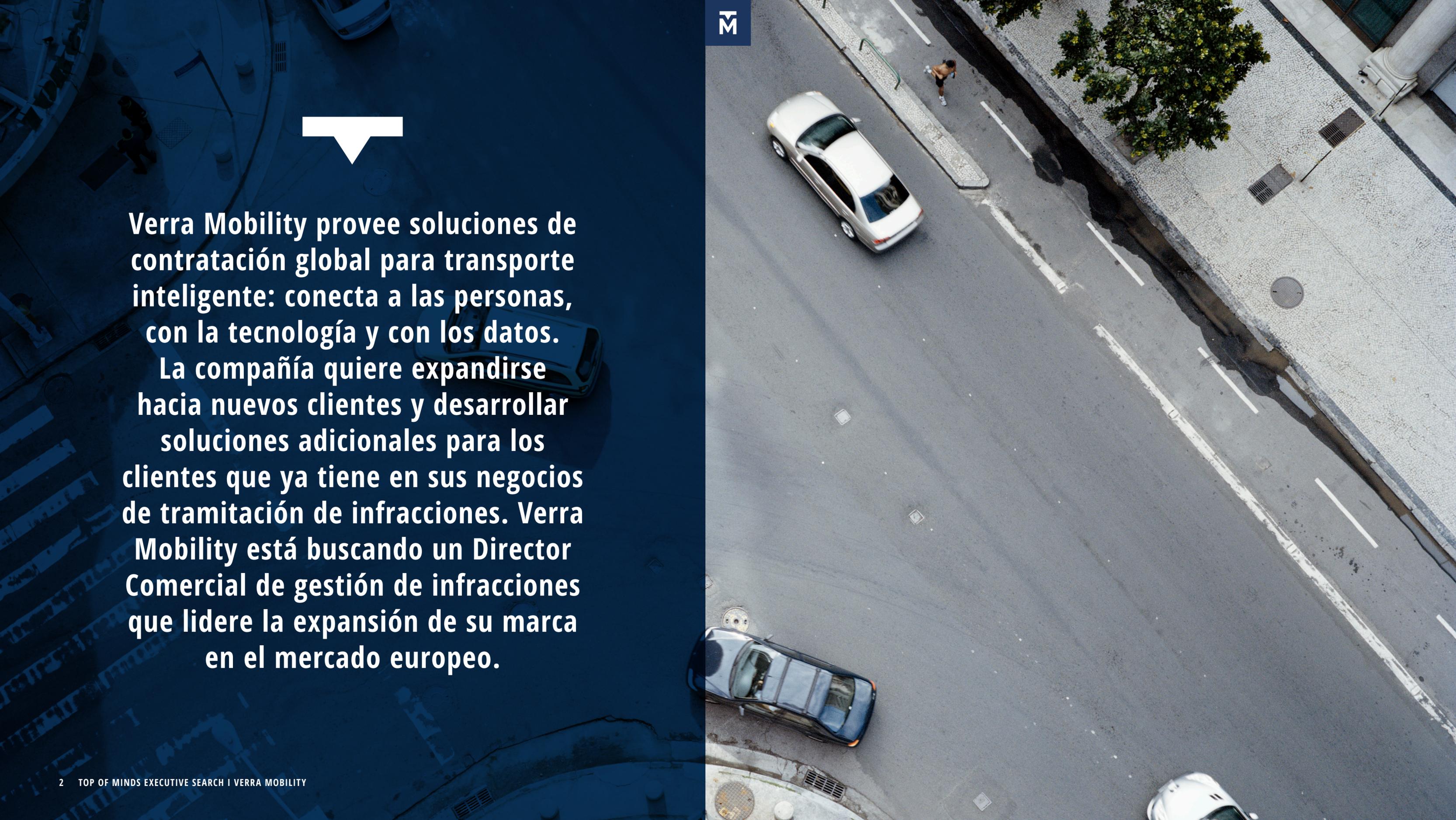
VACANTE

Director Comercial de gestión de infracciones

Requisitos

- Mínimo 10 años de experiencia de trabajo
- Experiencia probada en ventas de empresas al gobierno y/o desarrollo de negocios
- Experiencia en concursos públicos
- Excelentes habilidades interpersonales, comunicativas y de liderazgo
- Orientación a los resultados y centrado en el cliente

 **Amsterdam**  **A partir de 10 años de experiencia laboral**

An aerial photograph of a city street. A white car is driving in the upper left, a dark car in the lower left, and a white car in the bottom right. A person is walking on the sidewalk in the upper right. The street has white lane markings and a tree on the right side.

Verra Mobility provee soluciones de contratación global para transporte inteligente: conecta a las personas, con la tecnología y con los datos. La compañía quiere expandirse hacia nuevos clientes y desarrollar soluciones adicionales para los clientes que ya tiene en sus negocios de tramitación de infracciones. Verra Mobility está buscando un Director Comercial de gestión de infracciones que lidere la expansión de su marca en el mercado europeo.

Verra Mobility

Verra Mobility (NASDAQ: VRRM) tiene como objetivo hacer la vida más segura, más sencilla y más conectada para sus clientes y para las comunidades en las que presta servicio. Como líder global en transporte inteligente, conecta personas, tecnología y datos a través del ecosistema de la movilidad inteligente. Personalizan soluciones tecnológicas para resolver los retos de transporte más complejos.

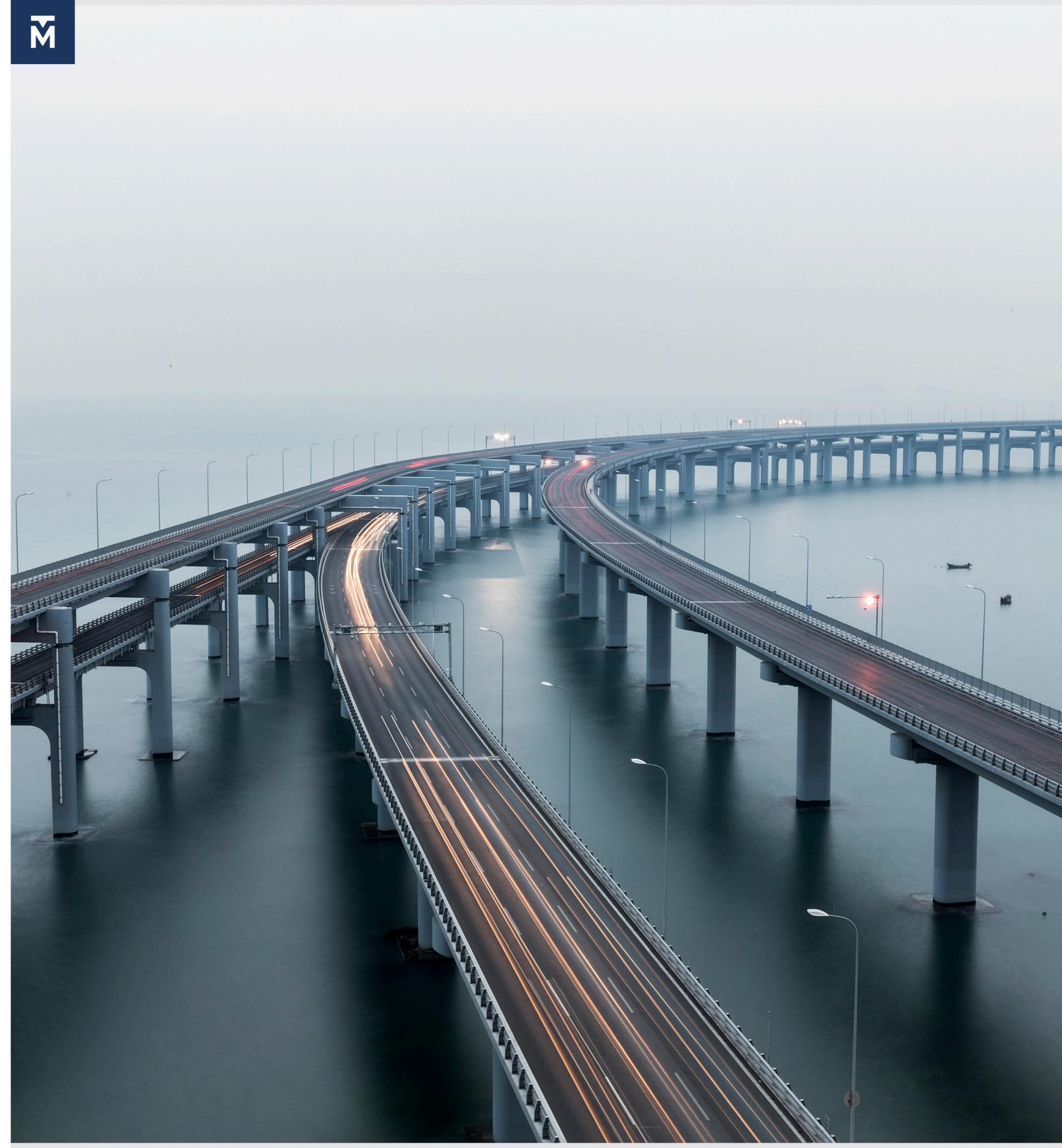
Los clientes de las soluciones gubernamentales de Verra Mobility son municipios, distritos escolares y otras entidades. Ellos se encargan de instalar, mantener y gestionar la tecnología punta que mejora el comportamiento de los conductores y la seguridad vial. Como ejemplos están las cámaras de luz roja, las de velocidad o las de los autobuses. Verra Mobility provee a sus clientes de los servicios comerciales (incluyendo compañías de alquiler de coches, empresas de gestión de flotas y operadores de grandes flotas) con tecnología que ayuda a gestionar los daños, las infracciones y los registros de vehículos, así como externalizar el cobro de las multas de aparcamiento de los conductores.



Verra Mobility tiene una amplia presencia en Estados Unidos y tiene establecida su oficina central en Ámsterdam. Entre sus oficinas de Madrid, Londres, París y Budapest, prestan servicio a numerosos clientes en la industria de la gestión de peaje y de infracciones. El Director Comercial de gestión de infracciones es el que encabeza el esfuerzo por expandir su huella en todo el mercado europeo, dando servicio y atrayendo a nuevos organismos gubernamentales en Europa. Un ejemplo de esto es el transporte de Londres. Para este cliente, Verra Mobility le dio poder a la Autoridad del Gran Londres (Greater London Authority) para llevar a la práctica la Zona de Bajas Emisiones, procesando todas las infracciones de los vehículos extranjeros registrados. Verra Mobility tiene un gran potencial para expandir sus servicios en el campo de la gestión de infracciones, por eso la compañía está buscando un comprometido Director Comercial de Gestión de Infracciones.

“El cobro de peajes es un tema candente en toda Europa, y es Verra Mobility quién está perfectamente posicionada para facultar a los gobiernos nacionales y locales a hacer cumplir las zonas medioambientales.”

– Tsjerk-Friso Roelfzema, Director General SVP Europa en Verra Mobility



Director Comercial de Gestión de Infracciones

El Director comercial de gestión de infracciones es el responsable de atraer nuevos negocios y de supervisar el trato con los clientes clave para la gestión de infracciones en Europa. Aunque ya es importante la cuota de mercado con la que cuenta Verra Mobility con numerosos clientes importantes, están buscando ampliar su alcance.

El Director Comercial deberá encontrar nuevos clientes para los productos que ya existen o liderar el desarrollo de productos nuevos que necesiten los clientes que ya cuentan con la compañía. Deberá saber manejarse bien en las redes de contactos y con los análisis de estudio de mercado para identificar todas las nuevas posibilidades de negocio. La meta es definir la estrategia de ventas primordial y ejecutarla. El Director Comercial es el responsable de conseguir y/o superar los objetivos de ventas protegiendo al mismo tiempo la cuenta de resultados, garantizando unos márgenes sólidos en consonancia con el Plan Operativo Anual.

El Director Comercial es el contacto principal de más alto rango para los clientes principales. Es el que mantiene vivo el trato con los clientes y atiende a sus necesidades de la manera más efectiva. Se encargará de la incorporación de nuevos clientes, de la resolución de problemas, de implementar ideas para mejorar y de asegurar que se proporcionan a tiempo los reportes, la información y las actualizaciones. Este puesto será el que encabece el desarrollo del negocio, las ventas y el equipo de administración de cuentas dedicado a la gestión de las infracciones. Además, es el que trabaja con el resto de personas que forman parte de Verra Mobility y que se encargan de asegurar que se cubren las necesidades de los clientes correctamente y sin demora.

El Director Comercial de Gestión de Infracciones es el encargado de seguir construyendo y gestionando un equipo de ventas del más alto nivel durante mucho tiempo. Este puesto depende del Director General de Europa, Tsjerk-Friso Roelfzema. Al igual que la mayoría de directores comerciales de negocio para la gestión de infracciones, el Director Comercial también forma parte del Equipo de Gestión Europeo. Este puesto se desarrolla en Ámsterdam. ■

¿Te interesa? Verra Mobility ha nombrado a Top of Minds para cubrir esta vacante. Para expresar su interés, póngase en contacto con Gijs Millaard en gijs.millaard@topofminds.com.



“Una persona con las habilidades correctas y una buena experiencia comercial puede llevar el negocio muy lejos en este puesto. Esperamos aprovechar el enorme potencial de esta persona estableciendo y ejecutando las prioridades estratégicas correctas.”

**Tsjerk-Friso Roelfzema,
Director General SVP Europa en Verra Mobility.**