

DIRECTOR DE DESARROLLO DE NEGOCIOS Y MARKETING PARA UNA FIRMA DE ARQUITECTURA

UN EXPERTO DIRECTOR GLOBAL DE DESARROLLO DE NEGOCIOS, MULTILINGÜE, CON 40 AÑOS DE EXPERIENCIA GLOBAL, REVISARÁ TU CV EN UNA VIDEOCONFERENCIA EN VIVO, DURANTE 20 MINUTOS, ASÍ COMO TE ASESORARÁ SOBRE PREGUNTAS ESPECÍFICAS QUE PUEDAS TENER, DÁNDOTE CONSEJOS MUY ESPECÍFICOS PARA AYUDARTE A ENCONTRAR TRABAJO EN ESTA POSICIÓN.

ESTE DOCUMENTO CONTIENE INFORMACIÓN MUY RESUMIDA, HAY UN PDF COMPLETO CON TODOS LOS DETALLES DE CADA PUNTO, DISPONIBLE BAJO SOLICITUD.



DIRECTOR DE DESARROLLO DE NEGOCIOS Y MARKETING (BDM)

Un arquitecto de profesión también puede ocupar el rol de director de desarrollo de negocios y marketing para la firma de arquitectura donde el / ella trabaja.

El ventaja de esto es que, una vez que se ha conseguido un contrato de diseño, el/ella puede utilizar sus conocimientos como arquitecto para darle seguimiento con el cliente estando presente en las presentaciones de diseño (el diseño lo hace un arquitecto diseñador de la firma) , porque el BDM conoce las necesidades del cliente, ya que fue el/ella quien consiguió el proyecto.

Para ocupar este puesto la persona debe tener pasión por la gente, excelente habilidad de comunicación, energético, con actitud positiva, y auto estima muy alto, multi lingüe, y culturalmente educado para adaptarse a diferentes ambientes y normas de conducta.

Además de su capacidad de crear ilusiones para el potencial cliente de su futuro proyecto, mostrando proyectos similares que su firma había completado, en una forma muy positiva, animada, confiada de que su firma puede crear un desarrollo exitoso de su potencial proyecto.

Además, el BDM debe poseer un pasaporte que le permite viajar a los máximos países posibles sin requerir Visado, que puede tardar semanas para obtener.

El/ella debe ser muy bien educados y preparados culturalmente, que les permite conocer y hablar con oficiales de muy altos cargos en los gobiernos extranjeros, con confianza, y con estilo, como alcaldes de ciudades, gobernadores de estados, ministros de gobierno, y hasta vice presidentes y presidentes de países.

Es muy importante que el BDM lleva consigo tarjetas de presentación en cada momento, para entregar a posibles contactos importantes que uno puede encontrar en cualquier situación.

Por eso, los BDM reciben salarios y compensaciones muy altas, debido a que es difícil encontrar gente que reúnen todas estas calidades, en una persona.



www.shutterstock.com · 435398767

FORMANDO ALIANZAS

Una manera de entrar a un nuevo mercado, (en un nuevo país) donde tu firma no ha trabajado ningún proyecto, es crear una alianza con un consultor local (que entiende el tipo de proyectos de tu firma). esto esta comprobado de ser una acción muy eficiente para lograr una presencia inmediata en un nuevo país.

La nueva entidad presentara la nueva capacidad y experiencia adquirida atreves de la alianza a los nuevos potenciales clientes, que son su misma cartelera de clientes existentes, que ahora pueden planear otro tipo de proyectos.

La ventaja, es que el socio local conoce el idioma, los código y reglamentos de construcción del país, y el modo de hacer negocios (que culturalmente, los diferentes países tienen formas de trabajar muy diferentes) y no conocer esto es un fracaso en todo lo que intenta el socio extranjero de forma individual.



ABRIR UNA SUCURSAL EN OTRO PAIS

Como parte de abrir nuevos mercados internacionales, abrir una sucursal de la firma en el país de interés es una alternativa muy eficaz. El BDM debe ser fluente en el idioma del nuevo país, y debe buscar y alquilar una oficina apropiada para el status de su firma, en una zona respetable de la ciudad donde están ubicadas las oficinas de los grandes promotores inmobiliarios del país.

El BDM entonces tiene que contratar el personal mínimo de los profesionales locales del país. Esta oficina (sucursal) es solo para contactos de marketing y no se va producir diseños allí, sino se enviará los deseos y objetivos del cliente a las oficinas centrales donde designaran a un arquitecto diseñador para producir la presentación inicial.

EL BDM en estos casos requiere preferiblemente un título de MBA (Maestría en administración de empresas) para poder ocupar el puesto de director general de esta sucursal.



FUSIONES E ADQUISICIONES (M&A)

Otra manera de entrar a un nuevo mercado, es las grandes firmas de arquitectura se fusionan con una firma local, o la adquieren completamente. Esta firma local debe tener la misma cultura corporativa de su firma, y objetivos similares, y valores similares, para que puede funcionar esta fusión.

Las 2 firmas fusionadas serán una firma más grande y diversa, con más capacidad de lograr proyectos más grandes y variados en este nuevo país.



BIGSTOCK

Image ID: 146769734
bigstock.com