

¿Qué Competencias son las más requeridas en los profesionales de IT?

El mercado de alta tecnología presenta características propias que lo diferencian del resto de los mercados más tradicionales. Si el cambio como constante es un atributo incuestionable del mundo actual, en *High Tech* este ritmo vertiginoso se duplica y por lo tanto requiere del desarrollo de competencias específicas para los profesionales que gerencian o comercializan productos y servicios de este tipo.

En general, las empresas buscan e intentan incorporar sólo profesionales que hayan tenido experiencia en otras empresas de la competencia o con servicios similares, dentro de alta tecnología, o a profesionales que sean expertos de negocios para mercados verticales específicos. Es primordial que puedan hablar el lenguaje de sus futuros clientes teniendo un fuerte conocimiento del modelo de negocios específico para luego poder ofrecer aquellas soluciones de tecnología que mejor resuelvan sus necesidades cotidianas.

Para aquellos que nos especializamos en la búsqueda de talentos para este mercado, el desafío es encontrar y retener a profesionales que tengan potencial o hayan desarrollado en el tiempo estas competencias, que luego los convierten en "los más buscados" por las empresas de este pequeño mundo de "elite".

Estas posiciones requieren por lo tanto de personas que posean un número de competencias definidas, que si bien también son buscadas en otras industrias, en el mercado de *Hig Tech* son imprescindibles para avanzar en cualquier proceso de venta o de dirección de la compañía.

Cuando hablamos de competencias nos referimos siempre a habilidades y actitudes concretas y demostradas en la práctica por una persona. No basta con tener potencial para la misma sino que ésta debe haber sido aplicada en casos concretos en el pasado en su vida profesional y/o personal. Para descubrir las mismas se aplican técnicas determinadas en dónde se lleva a la persona a situaciones de la vida real en donde pueda demostrarlas en lugar de solo seguir la línea de su discurso. Una competencia es una habilidad puesta en acción. Por cada competencia descripta, existen además diferentes grados de la misma que pueden resumirse en si esta persona las aplica muy poco, a veces, casi siempre, consistentemente o siempre. A su vez, se pueden analizar cualitativamente en cuanto a cuáles fueron los resultados concretos que la persona obtuvo al momento de aplicar cada competencia en particular.

Entre las competencias más buscadas se incluyen: habilidad para anticiparse al cambio, habilidad para leer el/los mercados verticales target, habilidad para comprender el mapping político de cada cliente, fuerte capacidad de planeamiento, perseverancia, facilidad para la comunicación y para las relaciones interpersonales.

La habilidad para anticiparse al cambio es una competencia que como dijimos al principio de la nota es fundamental ya que en *high tech* la innovación es permanente, la aparición de nuevas tecnologías emergentes es una constante y las empresas de este tipo ajustan sus estrategias y se acomodan virando el rumbo cuando es necesario de forma muy rápida ya que de otro modo perecerían también rápidamente.

La habilidad para leer los mercados verticales es fundamental ya que frente a la venta de productos o servicios que ofrecen soluciones no estructuradas, lo importante no es el producto en sí mismo sino el impacto de su implementación en el negocio principal de cada cliente, el retorno de la inversión (la cual suele ser alta), y el grado de certidumbre respecto de los beneficios que proporcionará dicha compra.

La facilidad para la comprensión y lectura del mapping político de cada cliente es necesaria, ya que en este tipo de ventas no hay una sola área que interviene en la decisión de compra y además la implementación de estas soluciones suelen impactar a muchas departamentos de la firma a la vez. Por lo tanto es necesario entender quién es quién dentro de la empresa y como funciona la red de relaciones interna para luego descubrir quienes serán los interlocutores válidos y aquellos otros que estratégicamente nos ayudarán a llegar a estos primeros.

Una fuerte capacidad de planeamiento y perseverancia son claramente otras dos de las competencias más buscadas y tienen una fuerte relación con las habilidades antes mencionadas ya que en estas soluciones de tecnología los ciclos de venta suelen ser largos y se requiere un buen plan que incluya seguimiento y control de desvíos. Es prioritario además que la persona sea vista como socio estratégico de su interlocutor en la empresa cliente y no sólo como un simple proveedor de servicios.

Publicado por Agustina Paz el Jueves 19 de Febrero de 2009
