17/11/2015

ECONOMIST&JURIST

Redacción

La lucha en el posicionamiento de los despachos de abogados

Cuando decidí dejar de lado el ejercicio de la abogacía y pasarme al Desarrollo de negocio muchos no lo entendieron. Por ese entonces trabajaba en un pequeño despacho nacional y la noticia no sentó demasiado bien. El socio director me dijo "¿estas segura? Estas sobrecualificada para ese puesto. Es un trabajo administrativo". Esas palabras me han estado persiguiendo durante mucho tiempo, en el que realmente llegué a creérmelas. Ahora puedo decir que no hay unas declaraciones menos acertadas y más alejadas de la verdad que esas que me hizo ese abogado, y para transmitir una realidad necesaria a todos los profesionales del sector ajenos al trabajo de un departamento de Desarrollo de negocio, escribo este artículo.

El desarrollo de negocio tiene un problema y es que no tiene una estructura fija, no tiene un perfil fijo de profesional que puede desempeñar las tareas, podemos decir que hay mucho "intrusismo" en el mejor sentido de la palabra. Todos los despachos tienen una idea distinta de lo

...

SUSCRÍBETE para una conversión completa a PDF