

## **iWantic nombra a Cristina Galindo Team Leader del área de Perfiles de Ventas Digitales y de Software**

**Cristina Galindo ha sido nombrada Team Leader del equipo de Selección de Personal de Perfiles de Ventas Digitales y de Software por su gran conocimiento de estos perfiles e importante liderazgo**

iWantic, la Agencia de Selección de Personal de Perfiles Digitales y Tecnología, ha nombrado a Cristina Galindo Team Leader en España del área de Ventas Digitales y de Software. Una nueva dirección dentro de la compañía con la que iWantic quiere apoyar el gran crecimiento de la demanda de estos perfiles de Ventas por parte de compañías que necesitan profesionales con skills digitales, así como compañías de Software que necesitan perfiles comerciales para vender sus productos y servicios tecnológicos.

iWantic tiene un importante crecimiento de los pedidos de perfiles de alta cualificación con idiomas en este área. Estas compañías de software o digitales requieren profesionales de ventas con perfiles como Key Account Manager, Country Manager, Director de Ventas, Inside Sales, Technical Sales, Account Executive, Pre Sales, Customer Experience Manager, etc.

Cristina Galindo hasta ahora ha pasado por la División de Desarrollo y Programación y por la División de Marketing Digital dentro de iwantic, demostrando su compromiso y capacidad de adaptación, además de un fuerte estilo de liderazgo basado en su gran conocimiento de estos perfiles así como en el mentoring de equipos y el compañerismo que demuestra día a día. Su carrera ha estado vinculada siempre al mundo de las ventas tanto en la industria farmacéutica como en el sector de la Selección de personal, siendo una profesional con un constante crecimiento en su trayectoria.

iWantic está teniendo un crecimiento considerable año a año de doble dígito, por encima del Sector, gracias al gran conocimiento y especialización de sus Recruiters. Es por ello que Cristina Galindo es nombrada Team Leader dentro de este área, que ya existía dentro de iwantic, para poder liderar la selección de perfiles de Ventas en el mundo tecnológico donde existe una gran competencia entre las empresas por este tipo de perfiles.

En sus nuevas responsabilidades, Cristina se encargará de continuar desarrollando el área de Ventas Digitales y de Software como un pilar fundamental de la estrategia de iWantic de seguir profundizando en la ultra especialización de cada una de sus Divisiones.

En esta dirección, iwantic está creando grupos especializados de Recruiters dentro de cada una de sus Divisiones. Estas son Desarrollo y Programación, Data, Ciberseguridad, it & cloud, Marketing Digital, Ventas Digitales y de Software, ERPs y CRMs y Directivos Digitales. Todo esto se hace con el fin de ofrecer el mejor servicio de selección y reclutamiento, así como de aumentar la calidad en el asesoramiento a sus clientes en las necesidades que tienen en este ámbito.

iWantic dentro de su crecimiento a nivel nacional e internacional como líder del segmento de la selección de perfiles digitales y tecnológicos va a seguir creciendo orgánicamente, apostando por el desarrollo de tecnologías propias de reclutamiento digital para poder ofrecer el mejor y más rápido servicio. Iwantic tiene el objetivo de llegar a más y mejores candidatos, estableciendo una relación de confianza con ellos para poder encontrarles los proyectos más ambiciosos a nivel tecnológico y humano.

**Datos de contacto:**

Raúl Romera  
635652734

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional](#) [Madrid](#) [E-Commerce](#) [Nombramientos](#) [Software](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>