

New Role

Global Head of Delivery

Location: France or UK (Work from home currently due to Covid-19 restrictions, hybrid model of working available upon returning to normal work environment)

Language requirement: Must be fluent in both French and English language

Employment type: Full time OR Part time, Permanent

We are a global leader in providing software, solutions and business applications for managing location and geospatial data. We are a rapidly growing global business with offices in Cambridge (UK), France, Australia, USA, Ireland, Belgium and Tunisia. In every sector, organisations are using location data to make better decisions, improving services, maximizing efficiency and even saving lives. Our 1Spatial Location Master Data Management (LMDM) platform delivers powerful data solutions and focused business applications on-premise, on-mobile and in the cloud.

Would you be a good fit for the 1Spatial team?

We are looking for a commercial team player with proven experience in building high performing teams that can deliver first class software and consultancy services both externally to our extensive customer base and internally to enable us to develop leading software products and solutions. We love people who are approachable, smart, innovative and agile and who care about learning and continuous improvement.

In this role, you will provide strategic leadership and oversight of the global business, reporting to the CEO in the UK. You will join the senior team and work with the geographically based Heads of Delivery and Development in their respective territories to optimise delivery capacity and skills across the multi-cultural group to improve profitability ensuring we deliver quickly to the market.

Teamwork, leadership, commerciality and ownership are key requirements for this role.

You will be responsible for:

- Delivering on company objectives to maximise productivity and profitability. Areas to consider include improved day rates and resource utilisation.
- Global processes (e.g. project management, resource planning) to deliver first class software and services efficiently and effectively across the group
- Key Performance Indicators (KPIs) at timely intervals, reporting to the CEO, CFO and other key stakeholders
- Working with Heads of Delivery and Development to create highly motivated, high performing, happy teams across all offices
- Working with the senior team to ensure sharing and development of commercially attractive repeatable service-based packages (preferably complementing software solution sales) across the global group

- Working with Heads of Delivery and Development to get the right team structure in place which will include less experienced graduate recruits combined with experienced team hires based on identified 'skill gaps' both now and in the future given project backlog and growth aspirations
- Working with the Global Head of Partners to identify opportunities to outsource services, where appropriate, to maintain an efficient and profitable delivery plan
- Involvement with the commercial sales teams on proposals and pursuits and organise presales activity when project consultants are required globally
- Assessing customer feedback and using collective knowledge and experience to improve and refine services

Required Skills and Experience:

- Collaborative leadership experience, including building out teams and nurturing a high-performance, positive team culture
- Strong commercial acumen, to create repeatable service packages and interpret financial KPIs to drive appropriate actions
- Excellent skills in creating and driving processes
- Customer service, project management, and quality control skills
- Bid management
- Familiarity with CRM
- Fluent in French and English

Desired Skills and Experience:

- Experience and familiarity with the following would be great:
 - GIS (Geographic Information Systems)
 - Agile development tools (e.g. JIRA)

What we can offer

Offered salary and benefits will be specific to the country of application, and will be discussed at the time of the interview

Interested?

Please send a covering letter and CV/resume to recruitment@1spatial.com

Our [Recruitment Privacy Policy](#) explains how we store, manage and process the data you provide to us.

If you require further information or would like an informal chat about the role, please contact recruitment@1spatial.com and we will arrange for you to speak with the hiring manager.

We require that all candidates are able to demonstrate their eligibility to work in the country (UK or France) where the application is being made.

French version

Création de poste

Directeur de la production Groupe

Localisation: **France ou Royaume-Uni** (télétravail actuellement du fait des restrictions liées à la crise sanitaire Covid-19, mode de travail hybride à l'issue de la crise sanitaire)

Langues : **Anglais et Français courants**

Type d'emploi: **Temps plein OU temps partiel, Contrat salarial (CDI en France)**

Nous sommes un leader dans la fourniture de logiciels, de solutions et d'applications métier de gestion de données de localisation et de données géospatiales. Nous sommes une entreprise mondiale en pleine croissance avec des bureaux à Cambridge (Royaume-Uni), en France (multi-sites), en Australie, aux États-Unis, en Irlande, en Belgique et en Tunisie. Dans tous les secteurs, les organisations utilisent les données de localisation pour prendre de meilleures décisions, améliorer les services, maximiser l'efficacité et même sauver des vies. Notre plateforme 1Spatial Location Master Data Management (LMDM) offre des solutions de gestion de données puissantes et des applications métier ciblées utilisable sur site, sur mobile et dans le cloud.

Seriez-vous un(e) bon(ne) candidat(e) pour l'équipe 1Spatial ?

Nous recherchons un joueur d'équipe commerciale avec une expérience avérée dans la constitution d'équipes hautement performantes qui peuvent délivrer des logiciels et des services de première classe à la fois en externe à notre vaste base de clientèle et en interne pour nous permettre de développer des produits et des solutions logiciels de premier plan. Nous apprécions les personnes accessibles, intelligentes, innovantes et agiles et qui se soucient de l'apprentissage et de l'amélioration continue.

Dans ce rôle, vous assurerez le leadership stratégique et la supervision de l'activité mondiale, sous la responsabilité du CEO au Royaume-Uni. Vous rejoindrez l'équipe senior et travaillerez avec les Directeurs de la production locaux de chaque pays pour optimiser la capacité de production et les compétences à travers notre groupe multiculturel afin d'améliorer la rentabilité en garantissant une livraison rapide sur le marché.

Le travail en équipe, le leadership, le sens commercial et l'implication sont des exigences clés pour ce rôle.

Vous serez responsable de(s) :

- Maximiser la productivité et la rentabilité par rapport aux objectifs de l'entreprise. Les domaines à considérer comprennent l'amélioration des taux journaliers et l'utilisation des ressources
- Processus globaux (par exemple, gestion de projet, planification des ressources) pour livrer des logiciels et des services de première classe de manière efficace et efficiente dans l'ensemble du groupe
- Indicateurs clés de performance (KPI) à suivre à intervalles réguliers avec reporting au CEO, au CFO et aux autres parties prenantes clés
- Travailler avec les responsables de la production locaux (projets clients et développement produits) pour créer des équipes hautement motivées, hautement performantes et heureuses dans tous les bureaux
- Travailler avec l'équipe senior pour assurer le partage et le développement de packages basés sur des services reproductibles commercialement attractifs (complétant de préférence les ventes de solutions logicielles) à travers l'ensemble du groupe
- Travailler avec les responsables de la production (projets clients et développement produit) pour mettre en place la bonne structure d'équipe incluant des ressources junior combinées à des équipes expérimentées et des nouveaux recrutements en fonction des compétences nécessaires
- Travailler avec le responsable des partenaires Groupe pour identifier les opportunités d'externalisation des services, le cas échéant, afin de maintenir l'efficacité et la rentabilité des projets
- Réaction avec les équipes commerciales sur les propositions en vue d'organiser l'activité d'avant-vente lorsque les équipes projet sont requis globalement
- Évaluer les retours des clients et utiliser les connaissances et l'expérience collective internes pour améliorer et affiner les services aux clients

Compétences et expériences requises :

- Expérience de leadership collaboratif, y compris la constitution d'équipes et le développement d'une culture d'équipe positive et performante
- Fort sens commercial, pour créer des packages de services reproductibles et interpréter les KPI financiers pour conduire les actions appropriées
- Excellentes compétences dans la création et la conduite de processus
- Compétences en service client, en gestion de projet et en contrôle de la qualité
- Gestion d'offres commerciales
- Familier avec l'usage de logiciels CRM
- Français et Anglais courant
-

Compétences et expériences souhaitées

- L'expérience et la connaissance des éléments suivants seraient un plus :
 - SIG (Systèmes d'Information Géographique)
 - Outils de développement agiles (par exemple JIRA)



Ce que nous pouvons offrir

Le salaire et les avantages sociaux offerts seront propres au pays de la demande et feront l'objet d'une discussion au moment de l'entrevue.

Intéressé(e) ?

Veillez envoyer une lettre de motivation et un CV/CV à rédigé en langue anglaise, à recruitment@1spatial.com.

Notre **Politique de Confidentialité de Recrutement** ([Recruitment Privacy Policy](#)) explique comment nous stockons, gérons et traitons les données que vous nous fournissez.

Si vous souhaitez plus d'informations ou si vous souhaitez une discussion informelle sur le poste, veuillez contacter recruitment@1spatial.com et nous organiserons votre entretien avec le responsable du recrutement.