

Eurecat, Centre Tecnològic de Catalunya (membre de TECNIO), aplega l'experiència de més de 600 professionals que generen un volum d'ingressos de 43 milions d'euros anuals i dona servei a més de 1.000 empreses. Amb instal·lacions a Barcelona, Canet de Mar, Cerdanyola del Vallès, Girona, Lleida, Manresa, Mataró i Reus i amb una seu a Brasil, participa a 160 grans projectes consorciats d'R+D+i nacionals i internacionals d'alt valor estratègic i compta amb 73 patents i 7 spin-off.

El valor afegit que proporciona Eurecat accelera la innovació, elimina la despesa en infraestructures científiques i tecnològiques, redueix els riscos i proporciona coneixement especialitzat a mida de cada empresa.

Web: www.eurecat.org

Eurecat desitja incorporar a la seva Àrea de Negoci

BUSINESS DEVELOPER SALUT I ESPORT

Si el teu perfil professional s'ajusta a la descripció del lloc de treball, et convidem a que ens facis arribar el teu CV al departament de Recursos Humans: jobs@eurecat.org, indicant en la teva sol·licitud la referència: **DNBMP-65-17**

FUNCIONS I RESPONSABILITATS DEL LLOC DE TREBALL:

- Comercialització de tot el portfoli de projectes i serveis Eurecat del sector SALUT i ESPORT.
- Impulsar el desenvolupament de negoci del sector SALUT i ESPORT a Catalunya i Espanya.
- Gestionar la relació amb els clients a tots els nivells, i identificar els interlocutors més adequats.
- Interactuar amb altres agents del sistema vinculats a aquests sectors, per millorar el posicionament d'Eurecat, establint col·laboracions que ajudin a l'assoliment d'objectius.
- Elaborar el contingut tècnic i comercial de les ofertes.
- Presentar, negociar i tancar les ofertes i propostes de projectes en l'àmbit de la seva responsabilitat.
- Proposar i organitzar jornades, participació en fires i altres actes divulgatius i promocionals de les activitats que puguin interessar a aquests sectors.
- Dur a terme la comunicació amb els mitjans, campanyes de màrqueting, etc.
- Participar en l'elaboració del pla d'actuació anual, fer-ne seguiment i planificació.
- Executar el Pla Comercial, contribuint a l'assoliment dels objectius marcats a nivell de captació de nous clients, presentació de propostes i xifres de negoci.

FORMACIÓ

- Formació científico-tècnica, preferiblement relacionada amb les ciències de la salut, biomedicina o afins (no imprescindible si acredita experiència específica en aquest camp).
- Formació en màrqueting i/o vendes (no imprescindible si acredita prou experiència en aquestes funcions)

EXPERIÈNCIA I CONEIXEMENTS:

- Experiència en tasques comercials al sector salut, esport o afins, especialment en relació amb projectes i/o serveis tecnològics. Es valorarà especialment cartera de contactes aportada.
- Valorable experiència en laboratoris de recerca en ciències de la salut, especialment vinculats a les ciències òmiques.
- El coneixement dels ajuts públics a l'R+D+i industrial serà molt valorable.

- Idiomes:
 - o Anglès nivell alt
 - o Català nivell alt
 - o Castellà nivell alt

ALTRES:

- Disponibilitat per viatjar
- Es requereix vehicle propi

UBICACIÓ LLOC DE TREBALL:

- Ubicació del lloc de treball Barcelona