

DESARROLLO DE NEGOCIO DE I+D+i

Se busca técnico para la venta consultiva de servicios tecnológicos (análisis y ensayos, asesoramiento técnico, formación técnica, y proyectos de I+D a empresas).

Buscamos a una persona con formación superior, con alto nivel de inglés y buena actitud para desarrollar su carrera profesional en el Área de Negocio y ventas de productos con alto nivel tecnológico.

Persona con capacidad para la identificación, definición y gestión de proyectos de I+D+i para empresas, centros tecnológicos y universidades.

El candidato/a realizará diferentes funciones de cara a la obtención de subvenciones y deducciones fiscales por I+D+i ante organismos Regionales, Nacionales y Europeos

A su vez será el encargado de la captación de servicios analíticos.

Requisitos:

- Titulación universitaria (Licenciado en Química, tecnología de los alimentos o similar). Valorable Doctorado
- Alto nivel de inglés.
- Alta disponibilidad para viajar.
- Buena actitud para desarrollar una carrera en el área de ventas con alto contenido tecnológico.
- Experiencia profesional previa de mínimo tres años en aspectos como proyectos de I+D+i (valorable en el sector de la alimentación pero también en consultoría o ventas o en aspectos técnicos (calidad, producción, gestión de proyectos, I+D+i)
- Habilidades de comunicación
- Experiencia previa en gestión de I+D+i y Deducción Fiscal
- Conocimientos de ayudas regionales, Nacionales y Europeas

Funciones:

- Detección de proyectos de I+D+i individuales y/o colaborativos entre otros centros de investigación y empresas
- Detección de necesidades analíticas de empresas
- Preparación y presentación de propuestas técnico-económicas
- Gestionar las ofertas comerciales de I+D o analíticas en colaboración con los departamentos desde su conceptualización técnica hasta la formulación del proyecto
- Visitas comerciales a clientes
- Asistencia a ferias, jornadas, B2B y seminarios sectoriales, tanto nacionales como internacionales.
- Prospección y ampliación de la cartera de nuevos clientes en los sectores objetivo.
- Soporte en la organización de eventos (jornadas, seminarios, cursos...) en los sectores objetivo.
- Proponer y poner en marcha medidas que mejoren los resultados para el desarrollo de negocio, el aumento de las ventas y la consecución de los objetivos marcados.
- Propuesta y puesta en marcha de campañas comerciales de promoción de los servicios que lo requieran.
- Captación y análisis de tendencias en los sectores objetivo y redacción de informes.
- Seguimiento de ofertas emitidas.
- Análisis y reporte de informes de la competencia en los sectores objetivo.
- Mantener informado a su responsable y al centro de cuantas cuestiones pueda afectar a la buena o mala marcha del negocio.
- Atender, poner en conocimiento y ayudar en la gestión de las reclamaciones y quejas de los clientes.

Se valorará

- Capacidad para conceptualizar ideas de proyectos de I+D
- Habilidades para identificar, cubrir y superar las expectativas de los clientes con el fin de proporcionarles un servicio de máxima calidad

¿Qué ofrecemos?

- Incorporación a un Centro Tecnológico
- Formación continua
- Contrato estable, remuneración según valía y variables
- Flexibilidad horaria

Los interesados que cumplan con los requisitos del perfil solicitado pueden enviar su curriculum vitae por correo electrónico a buzon@ctnc.es

Muchas Gracias