

Barcelona Digital es un centro tecnológico que impulsa la I+D en el sector de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC), favoreciendo nuevas aplicaciones de estas tecnologías en diversos sectores como salud, movilidad y seguridad, y con particular interés en el fomento de la transferencia de tecnología.

El centro participa en proyectos de I+D+i colaborativos multidisciplinares, conjuntamente con otros centros tecnológicos, empresas, universidades y centros de investigación nacionales e internacionales, y tiene voluntad de ofrecer servicios de investigación e innovación a las empresas TIC o usuarias de las mismas.

Para desarrollar su Plan Comercial, Barcelona Digital busca **3 Gestores de Negocio** encargados de potenciar la cartera de clientes y proyectos en cada una de las áreas I+D de interés del Centro (**Salud, Movilidad y Seguridad**).

Si estás interesado, envía tu currículum a: [rrhh@bdigital.org](mailto:rrhh@bdigital.org) indicando la referencia correspondiente:

- GES. NEG Salut
- GES. NEG Mobilitat
- GES. NEG Seguretat

### Perfil requerido del candidato

El Gestor de Negocio deberá tener una capacidad técnica suficiente para entender las líneas de investigación y los proyectos que se llevan a cabo en el Centro, la capacidad de visualizar sus aplicaciones en mercado y la capacidad de trasladarlo a las empresas en el marco de su acción comercial. A tal efecto se considera imprescindible un mínimo de tres años de experiencia en entornos empresariales o industriales, efectuando desarrollo de producto y/o desarrollo de tecnología.

Deberá tener la capacidad de interlocución a nivel de las direcciones técnicas, de I+D y/o Innovación de las empresas y entidades objetivo, y capacidad de comunicar y hacer exposiciones orales de calidad.

Deberá tener la capacidad de preparar y redactar propuestas para concursos competitivos y ofertas privadas, en un entorno colaborativo con los responsables técnicos y administrativos de Barcelona Digital, garantizando la calidad técnica y económica. A tal efecto se valorará haber participado en la elaboración de propuestas a convocatorias de I+D públicas o licitaciones nacionales e internacionales.

Deberá tener capacidad de negociación, gestión autónoma de su tiempo y capacidad de trabajo en equipo en un entorno tecnológico altamente especializado.

#### - Responsabilidades

En el desarrollo de sus funciones, el Gestor de Negocio dependerá del Jefe de Desarrollo de Negocio y trabajará estrechamente con el Jefe de Área I+D asignado y su equipo técnico. El Gestor de Negocio se responsabilizará de:

- Ejecutar el Plan Comercial para el Área asignada, alcanzando los objetivos marcados a nivel de captación de nuevos clientes, presentación de ofertas y cifras de negocio.

- Mantenimiento de la cartera de clientes y productos en el área asignada.
- Garantizar la calidad técnica y económica de las propuestas/ofertas realizadas.
- Contribuir a la continua actualización del Plan Comercial y Plan Estratégico del Centro en aquellas áreas tecnológicas de su competencia.

- **Formación**

- Ingeniería Superior en Telecomunicaciones, Telemática, Electrónica, Informática o Licenciatura.
- Se valorará formación en Gestión Comercial, Negociación, MBA o similar.

- **Experiencia**

- Al menos tres años de experiencia de desarrollo tecnológico o de producto en el sector TIC en un entorno industrial.
- Elaboración de propuestas y abiertas funcionales, técnicas y económicas.
- Segmentación, prospección y apertura de nuevos mercados en el sector de las TIC o de usuarios TIC.
- Identificación y desarrollo de oportunidades de negocio.
- Negociación a altos niveles y concreción de oportunidades de negocio.

- **Capacidades**

- Habilidades de relación y comunicación oral y escrita.
- Orientación al cliente.
- Orientación a resultados.
- Autogestión y auto organización.
- Trabajo en equipo.
- Capacidad analítica.
- Capacidad de trabajo en entornos internacionales en inglés.