

Barcelona Digital és un centre tecnològic que impulsa l'R+D en el sector de les Tecnologies de la Informació i la Comunicació (TIC), afavorint noves aplicacions d'aquestes tecnologies en diversos sectors com salut, mobilitat i seguretat, i amb particular interès en el foment de la transferència de tecnologia.

El centre participa en projectes d'R+D+i col·laboratius multidisciplinaris, conjuntament amb altres centres tecnològics, empreses, universitats i centres de recerca nacionals i internacionals i té voluntat d'oferir serveis de recerca i innovació a les empreses TIC o usuàries de les mateixes.

Per tal de desenvolupar el seu Pla Comercial, Barcelona Digital cerca **3 Gestors de Negoci** encarregats de potenciar la cartera de clients i projectes en cada una de les Àrees R+D d'interès del Centre (**Salut, Mobilitat i Seguretat**). Si hi estàs interessat, envia el teu currículum a: [rrhh@bdigital.org](mailto:rrhh@bdigital.org) indicant la referència corresponent:

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

### Perfil requerit candidat

El Gestor de Negoci haurà de tenir una capacitat tècnica suficient per entendre les línies de recerca i els projectes que es duen a terme al Centre, la capacitat de visualitzar les seves aplicacions a mercat i la capacitat de traslladar-ho a les empreses en el marc de la seva acció comercial. A tal efecte es considera imprescindible un mínim de tres anys d'experiència en entorns empresarials o industrials, efectuant desenvolupament de producte i/o desenvolupament de tecnologia.

Haurà de tenir la capacitat d'interlocució a nivell de les direccions tècnica, d'R+D i/o Innovació de les empreses i entitats objectiu, i capacitat de comunicar i fer exposicions orals de qualitat.

Haurà de tenir la capacitat de preparar i redactar propostes per concursos competitius i ofertes privades, en un entorn col·laboratiu amb els responsables tècnics i administratius de Barcelona Digital, garantint-ne la qualitat tècnica i econòmica. A tal efecte es valorarà haver participat en l'elaboració de propostes a convocatòries d'R+D públiques o licitacions nacionals i internacionals.

Haurà de tenir capacitat de negociació, gestió autònoma del seu temps i capacitat de treball en equip en un entorn tecnològic altament especialitzat.

### - Responsabilitats

En el desenvolupament de les seves funcions el Gestor de Negoci dependrà del Cap de Desenvolupament de Negoci i treballarà estretament amb el Cap d'Àrea R+D assignat i el seu equip tècnic. El Gestor de Negoci es responsabilitzarà de:

- Executar el Pla Comercial per a l'Àrea assignada, assolint els objectius marcats a nivell de captació de nous clients, presentació d'ofertes i xifres de negoci.
- Manteniment de la cartera de clients i productes a l'àrea assignada.

- Garantir la qualitat tècnica i econòmica de les propostes/ofertes realitzades.
- Contribuir a la contínua actualització del Pla Comercial i Pla Estratègic del centre en aquelles àrees tecnològiques de la seva competència.

- **Formació**

- Enginyeria Superior en Telecomunicacions, Telemàtica, Electrònica, Informàtica o Llicenciatura.
- Es valorarà formació en Gestió Comercial, Negociació, MBA o similar.

- **Experiència**

- Al menys tres anys d'experiència de desenvolupament tecnològic o de producte en el sector TIC en un entorn industrial.
- Elaboració de propostes i ofertes funcionals, tècniques i econòmiques.
- Segmentació, prospecció i obertura de nous mercats en el sector de les TIC o d'usuaris TIC.
- Identificació i desenvolupament d'oportunitats de negoci.
- Negociació a alt nivells i concreció d'oportunitats de negoci.

- **Capacitats**

- Habilitats de relació i comunicació oral i escrita
- Orientació al client
- Orientació a resultats
- Autogestió i autoorganització
- Treball en equip
- Capacitat analítica
- Capacitat de treball en entorns internacionals en anglès