



El Parc Científic de Barcelona (PCB) és un dels parcs científics més importants d'Europa. Creat per la Universitat de Barcelona el 1997, el PCB va ser el primer parc científic a Espanya i avui és una referència internacional per a la promoció de la recerca i la innovació amb més de 2.600 professionals i 110 entitats. El PCB necessita incorporar al seu equip:

UN/A GESTOR/A DE CLIENTS I DESENVOLUPAMENT DE NEGOCI

En dependència de la Direcció de Comercialització i Comunicació, tindrà com a principal objectiu gestionar les necessitats dels clients instal·lats i atendre a potencials clients en relació a l'ocupació d'espais, així com participar en l'execució d'accions de comercialització del PCB.

Les principals funcions són:

- Participació en la captació, negociació i tancament d'oportunitats de negoci
- Gestió i coordinació de la instal·lació de nous clients al Parc
- Atenció personal als requeriments dels usuaris instal·lats
- Execució de l'estratègia de comercialització dels espais i serveis
- Participació en accions d'esponsorització, mecenatge, esdeveniments, visites institucionals o altres projectes de la Direcció
- Suport en tasques de màrqueting

Es requereix:

- Formació universitària preferiblement dins l'àmbit de ciències de la vida
- Experiència mínima de 2 a 3 anys en funcions descrites dins l'àmbit de la comercialització i/o atenció de clients
- Català, castellà i anglès parlat i escrit nivell avançat

Es valorarà:

- Doctorat, màster o altra formació superior específica dins l'àmbit de comerç i màrqueting

Busquem una persona proactiva i entusiasta, amb autonomia, capacitat de treball amb equips interdisciplinaris i habilitats comercials.

S'ofereix:

- Contracte de jornada completa per substitució durant el període de maternitat
- Salari d'acord a experiència i qualificació
- Incorporació prevista setembre 2018

Les persones interessades enviar CV i carta de presentació
borsadetreball@pcb.ub.cat
Indicar referència CLIENTS