

Company
Description

¡¡Animarse y únese a TECNALIA!! En TECNALIA impulsamos el crecimiento sostenible y afrontamos los mayores retos tecnológicos de la humanidad transformándolos en oportunidades. Ayudamos a la sociedad y las empresas a crecer a través de innovaciones tecnológicas. Estamos comprometidos con la igualdad, la diversidad y promovemos la conciliación de la vida personal y profesional. Trabajarás en un equipo altamente cualificado, de excelencia tecnológica, en un entorno internacional y multidisciplinar. Tecnalía es el mayor centro privado de Investigación, Desarrollo e Innovación (I + D + i) en España y uno de los primeros de Europa, con una plantilla de más de 1.450 personas y una facturación de 100 millones de euros. Su misión es transformar el conocimiento en PIB para mejorar la calidad de vida de las personas creando oportunidades de negocio en las empresas. Tecnalía SALUD, quiere contratar una persona para gestionar el negocio de Salud Digital, teniendo que cumplir con los objetivos de contratación que se definan en el Plan de Gestión, tanto de proyectos I+D como licenciamiento de propiedad industrial. Además, será importante también su aportación de la visión de mercado en el diseño de nuevos activos tecnológicos a desarrollar.

Information

📅 Deadline: 2023-03-31
🏢 Category: Business
📍 Province: Bizkaia

🌐 Country: Basque Country
🏠 City: Derio

Company**Tecnalía Research and Innovation****tecna:ia****Main functions, requisites & benefits****Main functions**

Buscamos a una persona con predisposición al trabajo en equipo, comprometida con los objetivos y orientada a resultados. La persona seleccionada se integrará en un equipo multidisciplinar, y contará con el soporte tecnológico de un equipo de alta cualificación con reconocimiento internacional. Consideramos imprescindible buena actitud ante el trabajo y el trabajo en equipo. Funciones Búsqueda de oportunidades de negocio, de ámbitos de especial interés y de zonas geográficas más relevantes. Identificar clientes potenciales y búsqueda de personas clave en las empresas. Gestionar correctamente la cartera de clientes actuales. Planificar actividad comercial. Organización y preparación de visitas comerciales. Realización de visitas identificando las necesidades y problemas de la empresa. Actualización de actividades comerciales en CRM. Seguimiento de oportunidades de negocio abiertas. Cerrar las oportunidades de negocio materializándolas en contratos Cumplimiento de los objetivos recogidos en el plan de gestión comercial anual (visitas, ofertas, contratos) Apertura y mantenimiento de red de contactos, así como identificar prescriptores Actualización de materiales de comunicación y presencia en foros de relevancia nacional e internacional Captación de espacios de oportunidad de negocio para informar a los responsables de tecnología e investigación Reportar a la Dirección de Mercado de manera frecuente

Requisites

Titulación de Grado / Máster en Ingeniería, Físicas, Matemáticas o similar. Especialización en el Sector de la Salud. Conocimientos de regulatoria médica para Digital Health. Conocimiento de soluciones tecnológicas del ámbito de la salud digital Conocimiento de la cadena de valor de la salud digital, así como Clientes, proveedores, competidores Conocimiento de especialidades clínicas y posibles soluciones Conocimientos técnicos de SW, IA, Deep learning, Machine Learning, ciberseguridad, espacios de datos, Imagen médica... Conocimiento y manejo ágil de redes sociales profesionales Disponibilidad para viajar Se valorará: Cartera de clientes en sector de la Salud. Idiomas: Alto nivel de inglés. Se valorarán conocimientos de otro idioma. Ubicación del puesto: valoramos una posible ubicación en Bilbao, San Sebastián, o Madrid. Valoraremos positivamente las solicitudes de personas con certificado de discapacidad igual o mayor al 33%, en cumplimiento con la legislación vigente, Ley General de Derechos de las Personas con Discapacidad y de su inclusión social (LGD).

Benefits

Salario acorde al puesto y experiencia del candidato. Conciliación Flexibilidad horaria Integración en un equipo de alto rendimiento y multidisciplinar