

	DEPARTAMENTO DIRECCIÓN GESTIÓN PERSONAS	www.leitat.org
	SELECCIONAMOS A:	TRABAJA CON NOSOTROS
		seleccion@leitat.org

BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER – SECTOR AGROALIMENTARIO

Fundado en 1906, Leitat es un centro tecnológico cuya misión es gestionar tecnologías para crear y transferir valor social, medioambiental, económico e industrial sostenible a empresas y entidades mediante la I+D+i. Leitat trabaja en más de 45 países y desarrolla más de 215 proyectos anuales en los ámbitos de la economía circular, la biotecnología, la bioeconomía, la salud, los materiales avanzados, la química industrial, las energías renovables y los nuevos procesos productivos. Leitat tiene un fuerte compromiso con sus más de 1500 clientes.

Actualmente buscamos un Business Development Manager (BDM) para el sector Agroalimentario. Esta persona trabajará estrechamente con los investigadores en la definición de la estrategia del centro, promoverá las capacidades de Leitat y liderará la actividad comercial en el sector. Buscamos una persona que pueda aportar profesionalidad, positividad, honestidad, integridad, innovación y resiliencia. Esta persona estará ubicada en Lleida.

Funciones principales:

- Captación de nuevos clientes.
- Generación e identificación de ideas y oportunidades de negocio.
- Búsqueda de socios para construir consorcios.
- Liderazgo y coordinación de la promoción en el ámbito agroalimentario.
- Liderazgo y gestión de oportunidades generadas y ofertas de mercado privado.
- Elaboración y revisión de presupuestos.
- Establecer y mantener una fuerte relación con los *key players* sectoriales.
- Representación de Leitat y participación en Plataformas Tecnológicas, jornadas y eventos sectoriales.
- Representación de Leitat en Lleida.

Formación:

MsC en ciencias, ingenierías, económicas y/o empresariales y especialista en el campo: Agroalimentación, Ciencias Ambientales, Biología, Biotecnología, Química, Ingeniería Química, Ingeniería industrial o similares. PhD valorable.

Experiencia:

- Experiencia en consultoría, investigación, gestión de proyectos o posiciones comerciales.
- Experiencia en venta de proyectos de investigación o innovación

Competencias:

- Excelentes habilidades interpersonales y de comunicación.
- Trabajo en equipo y liderazgo.
- Capacidad para trabajar bajo presión y con plazos ajustados.
- Capacidad para trabajar de forma independiente y en equipo.
- Alta motivación y disciplina.
- Excelente capacidad de redacción para escribir propuestas de alta calidad.

Idiomas:

Castellano e inglés. Catalán valorable.

Software:

MS Office, Microsoft 365, HubSpot, SAP.

Ofrecemos:

Incorporación inmediata

Contrato Indefinido

Salario según valía

Jornada flexible

Ubicación: Lleida

*Por favor incluya su carta de presentación.

Solicitar