



Oferta de trabajo

Empresa	UP PROJECT GESTION DE PROYECTOS
Breve descripción de la empresa:	GESTIÓN DE PROYECTOS
Web de la empresa:	http://www.upeuropa.com/
Oferta/s de empleo	COMERCIAL SENIOR PROYECTOS EUROPEOS, SEDE VALENCIA
<p>Descripción de oferta/s: (o link donde esté la oferta colgada)</p>	<p>Requisitos</p> <p>Estudios mínimos Otros títulos, certificaciones y carnés</p> <p>Experiencia mínima Al menos 3 años</p> <p>Idiomas requeridos Inglés - Nivel Básico</p> <p>Requisitos mínimos Buscamos un perfil con formación especializada en Ciencias Económicas y Empresariales, Marketing, Comercial y Ventas o equivalente.</p> <p>Mínimo 3 años de experiencia en ventas de servicios de consultoría, servicios especializados, experiencia en gestión de proyectos (deseable), venta consultiva, experiencia en venta de servicios a entidades públicas (ayuntamientos, corporaciones/empresas públicas), entidades de interés público (colegios profesionales, cámaras de comercio...), entidades del tercer sector (ONG y otros).</p>



Valorables conocimientos de inglés (mín B1), conocimientos de herramientas digitales de gestión y de programas/ayudas con fondos europeos.

Son fundamentales excelentes capacidades de comunicación y negociación, iniciativa, proactividad y autonomía, habilidades en gestión de proyectos y análisis.

Descripción

UP Europa es uno de los departamentos más relevantes en nuestra empresa. Web: <https://www.upeuropa.com/>

El departamento, cuenta con un equipo multidisciplinar e internacional, que acumula más de veinte años de experiencia en proyectos financiados y cofinanciados tanto por la Comisión Europea como por otros esquemas de financiación.

UpEuropa, ofrece información actualizada de las oportunidades de financiación europea, informando y guiando a las entidades en los procedimientos para acceder a las mismas y ofrece un servicio de acompañamiento y de planificación estratégica hasta la presentación de las propuestas, además de servicios de asistencia técnica especializados y adaptados a las necesidades del cliente.

Las principales funciones del Business Development Manager, serán:

Análisis y apertura de potencial de mercado.

Prospección clientes, Desarrollo de cuentas, creación en las zonas asignadas de expansión y mantenimiento y fidelización de cartera de clientes existentes.

Establecer protocolos de colaboración y comunicación constante con clientes estratégicos, stakeholders relevantes y de alto nivel (entes públicos, academia, otros).

Diseñar la estrategia de desarrollo de la(s) unidades de negocio asignada(s) y desarrollar nuevas líneas de negocio, nuevos productos y servicios.

Dirigir el desarrollo del plan de negocio en las áreas asignadas.

Dirigir las negociaciones de los contratos con los clientes, cierre de acuerdos y seguimiento.

Creación de servicios y productos, representar nuestro producto y empresa ante el cliente.



	<p>Identificar oportunidades de negocio a través del análisis y estudio del mercado y las necesidades de los clientes.</p> <p>Otras funciones de gestión.</p> <p>El ámbito territorial del puesto es Sede Valencia, con movilidad a CCAA vecinas como Murcia y Castilla-La Mancha.</p> <p>Contrato indefinido y retribución compuesta por un fijo más variable, en base al desempeño y cumplimiento de objetivos.</p> <p>Tipo de industria de la oferta Consultoría de estrategia y operaciones</p> <p>Categoría Comercial y ventas - Gran cuenta</p> <p>Nivel Empleado/a</p> <p>Número de vacantes 1</p> <p>Beneficios sociales Porcentaje sobre objetivosFlexibilidad horariaTeletrabajoTeléfono móvilVehículo / kilometraje xperiencia mínima: al menos 3 años Tipo de contrato: indefinido, jornada completa Teletrabajo posible</p>
Enviar CVs al mail:	raquel.delasheras@upicus.com