

Gestor de Negócio/Clientes

(m/f)

Refª: CITIN-2025-PAT.TECH II-UNV-P02

O CiTin – Associação Centro de Interface Tecnológico Industrial, é uma nova entidade de interface tecnológica (CiT) na Região do Alto Minho tendo por missão o desenvolvimento de atividades de investigação aplicada e transferência de tecnologia, como motor de inovação da região numa relação simbiótica e sinérgica com as Entidade do ecossistema de inovação.

O CiTin é uma associação científica, tecnológica e de assistência técnica, sem fins lucrativos e de natureza privada, com capitais maioritariamente privados. O CiTin surge da ação conjunta de: i) IPVC - Instituto Politécnico de Viana do Castelo, ii) Município de Arcos de Valdevez, iii) CIM Alto Minho, iv) CEVAL – Confederação de Empresas do Alto Minho, v) In.Cubo – Incubadora de Iniciativas Empresariais Inovadoras, às quais se juntaram 12 Empresas Industriais, que constituem os Sócios Fundadores.

Mais informação:

- Website CiTin, <http://www.citin.pt> (inclui links para notícias divulgadas nos média);

Descrição da oferta

- Criar, implementar e gerir processos e políticas para fomentar o desenvolvimento do negócio;
- Desenvolver e gerir parcerias estratégicas para o crescimento do negócio;
- Preparar e efetuar apresentações para prospeção de novas oportunidades de negócio;
- Fomentar, desenvolver e manter um bom relacionamento com os clientes;
- Orçamentar serviços técnicos especializados, negociar os termos dos contratos com os clientes, e comunicar com todas as partes interessadas;
- Realizar pesquisas de mercado contínuas e adotar técnicas de *benchmarking* para definição de políticas de preços;
- Ter *awareness* e reportar sobre tecnologias emergentes e novas áreas de negócio;
- Monitorizar a execução dos serviços prestados por forma a garantir que os contratos são executados conforme acordado.

Perfil ideal

Pretende-se contratar profissionais com comprovada experiência **em inteligência/vigilância tecnológica e desenvolvimento de negócio**, por forma a desenvolver as áreas de negócio do CiTin **no contexto da sua missão**.

O candidato ideal possui o seguinte perfil:

- Diplomado com o grau de Mestre ([Level 7 QEQ](#)) ou Licenciado ([Level 6 QEQ](#)), em **Engenharia**, preferencialmente, em **Eletrotécnica e de Computadores, Engenharia Mecatrónica, Engenharia e Gestão Industrial** ou afins;
- Experiência comprovada na concepção e implementação de estratégias de desenvolvimento de negócio;
- Experiência em desenvolvimento de negócio para mercados internacionais;
- Experiência na identificação de novos mercados e necessidades dos clientes;
- Capacidade de comunicar e trabalhar com equipas técnicas para atender às necessidades dos clientes;
- Competências e habilidades analíticas avançadas para identificar tendências e identificar mecanismos para aumentar o desempenho das vendas;
- Capacidade de trabalhar de forma autónoma;
- Excelentes habilidades para apresentação e comunicação oral;
- Bom relacionamento interpessoal, capacidade de comunicação, sentido de responsabilidade e atuação pró-ativa em contexto de trabalho;
- Fluente em inglês (obrigatório).

Trata-se de um ator percutor da inovação pelo que será imprescindível ter um espírito resiliente, dinâmico, pró-ativo e ambicioso.

Vantagens

- Uma boa oportunidade para o seu desenvolvimento profissional.
- Oferecemos remuneração fixa e variável em função do perfil apresentado.

Os CV's devem ser enviados para recrutamento@citin.pt com a referência deste anúncio no campo do assunto.

+ info: <http://www.citin.pt>

Financiado por:



Cofinanciado pela
União Europeia