

¿QUIERES SER TÉCNICO/A DE DESARROLLO DE NEGOCIO DIGITAL (CRM, AUTOMATIZACIÓN Y PREVENTA)?

Buscamos a una persona que comparta la obsesión por el trabajo bien hecho para ser parte clave de un equipo de Desarrollo de Negocio de Tecnologías de I+D+i.

TU MISIÓN

Tu objetivo será aumentar la capacidad de los equipos de Desarrollo de Negocio mediante la captación, cualificación y seguimiento de oportunidades, apoyándote en herramientas digitales, automatización y procesos eficientes.

No buscamos un perfil de estrategia de salón, sino una persona operativa que disfrute concibiendo, configurando, testeando y optimizando procesos de acercamiento al cliente.

Tu trabajo permitirá que los equipos técnicos y comerciales puedan centrarse en aportar valor a las empresas, asegurando que las oportunidades lleguen más preparadas, cualificadas y en el momento adecuado. El avance de los leads en el embudo comercial, la generación de oportunidades y los KPIs de preventa serán los principales indicadores de tu trabajo.

TU DÍA A DÍA

- **Gestión de oportunidades y preventa:** Gestionar de forma autónoma el proceso de cualificación y maduración de *leads*, realizando acciones de seguimiento y activación hasta su transferencia al equipo de Desarrollo de Negocio.
- **Inteligencia de mercado:** Apoyar la identificación de empresas, sectores y oportunidades con potencial de transferencia tecnológica.
- **Automatización Lógica:** Co-concebir, configurar y supervisar los *workflows* (nurturing, actualización de propiedades). Deberás auditar periódicamente que los flujos funcionan según lo previsto.
- **Construcción de Activos:** Diseño y construcción de activos digitales para la captación, cualificación y seguimiento de oportunidades (*landing pages* y formularios funcionales en HubSpot), cuidando la experiencia de usuario y la coherencia visual de cada uno de los activos.
- **Gestión técnica de Paid Media B2B:** Implementación y control "error cero" de campañas (LinkedIn, Google y Meta), asegurando la trazabilidad total de *leads* en HubSpot y el máximo rigor presupuestario.
- **Definición, Envío y Seguimiento (HubSpot):** Montaje, gestión y seguimiento activo de campañas de email marketing, realizando una acción de preventa eficaz y eficiente.
- **Gestión de Datos:** Mantener la higiene de la base de datos en HubSpot (limpieza de contactos, etiquetado y segmentación), especialmente en los *leads* cualificados.

¿QUÉ BUSCAMOS EN TI?

- **Orientación comercial:** Capacidad de interlocución con empresas y otros clientes potenciales.
- **Orientación tecnológica:** Comprensión de entornos tecnológicos y de innovación, experiencia en herramientas tecnológicas de desarrollo de negocio.
- **Perfil Ejecutor:** Al menos 1 año de experiencia real implementando y gestionando herramientas CRM, automatización comercial y campañas digitales (HubSpot o herramientas similares).
- **Meticulosidad y atención al detalle:** Eres esa persona que detecta un enlace roto, una automatización incorrecta o una errata antes de que se conviertan en un problema.

El Instituto de Biomecánica (IBV) ha sido reconocido como **Centro de Excelencia CERVERA**, para el desarrollo de los proyectos **COMANDO** (CER-20251029), **TACTIX** (CER-20251027) y **GUARDIANES** (CER-20251017), financiado por el Ministerio de Ciencia, Innovación y Universidades a través del Centro para el Desarrollo Tecnológico y la Innovación E.P.E.(CDTI).

- **Mentalidad Resolutiva:** Si una automatización falla, no te bloqueas; investigas el "porqué" hasta que lo arreglas.
- **Interés por la tecnología y el aprendizaje continuo:** Te apasiona trastear con herramientas digitales y aprender nuevas funcionalidades de automatización e IA.
- **Mente despierta y conectada con la transferencia:** Necesitamos que nuestra I+D+i se entienda y conecte con las necesidades de las empresas. Debes estar alerta y mantener tu mente conectada con el mercado, actuando proactivamente ante clientes potenciales y *leads* cualificados.
- **Versátil y con mente creativa:** Somos un equipo pequeño y valoramos la flexibilidad y las nuevas propuestas.
- **Publicidad Digital:** Experiencia práctica operativa en LinkedIn Campaign Manager, Google Ads (Búsqueda) y Meta Business Suite aplicada al sector B2B.
- **Formación:** Titulación Universitaria en Desarrollo de Negocio Digital, Marketing/Venta Digital o titulación equivalente con orientación comercial.
- **Imprescindible conocimiento de CRM (Hubspot).**
- **Idiomas:** Inglés funcional (capacidad para leer documentación técnica, usar software en inglés, interaccionar con *leads* y elaborar contenidos comerciales para folletos y *landing pages*).

Te sentirás cómodo/a en este puesto si disfrutas combinando tecnología, análisis y orientación al cliente para que cada oportunidad llegue más lejos y en el momento adecuado.

¿QUÉ OFRECEMOS?

- Jornada completa con horario flexible para facilitar la conciliación.
- Un buen ambiente de trabajo y un equipo comprometido con un propósito compartido: mejorar el bienestar de las personas a través de la ciencia, la tecnología y la innovación.
- Participar en proyectos con impacto real en ámbitos como la salud, la prevención de riesgos laborales y la salud laboral.
- Un puesto con autonomía, visibilidad y contacto directo con empresas, profesionales y entidades relevantes.
- La posibilidad de desarrollar tu experiencia en un entorno donde la tecnología, la innovación y la mejora continua forman parte del día a día.

¿TE SIENTES IDENTIFICADO/A EN ESTE PUESTO?

Si te gusta combinar tecnología, análisis, orientación al cliente y mejora continua, y disfrutas construyendo procesos que ayudan a generar oportunidades reales de negocio, nos encantará conocerte.

Mádanos tu CV y una breve carta contándonos por qué te gustaría formar parte del IBV a talento@ibv.org.