



## Sènior Business Development

### Sobre la Cambra de Barcelona

A la Cambra de Comerç de Barcelona treballem per impulsar la competitivitat del teixit empresarial català. Des de l'Àrea d'Internacionalització d'Empreses proporcionem serveis personalitzats per acompanyar i ajudar les empreses que volen expandir-se en l'àmbit internacional, facilitant el seu procés d'internacionalització amb un suport directe i efectiu.

Aquesta àrea assumeix la part més operativa, desenvolupant i executant accions concretes per garantir l'èxit dels projectes. Amb una clara vocació de proximitat, treballem des del territori per estar més a prop de les empreses i respondre millor a les seves necessitats.

Per reforçar aquest compromís, busquem una persona amb talent i experiència mínima contrastada de 10 anys en desenvolupament de negocis, consultoria internacional o àmbits similars, *amb coneixements en subcontractació industrial i proveiduria*, habilitats comercials i capacitat per controlar i fer seguiment de projectes.

### Missió del lloc

- Captar clients i projectes d'internacionalització orientats a generar oportunitats de negoci per a les empreses.
- Establir i consolidar relacions amb empreses, així com amb entitats públiques i privades, transformant-les en accions concretes com reunions B2B, esdeveniments i serveis personalitzats.
- Elaborar ofertes i pressupostos, així com implementar, controlar i fer el seguiment dels projectes, garantint-ne la viabilitat, qualitat i rendibilitat.
- Aportar una visió comercial, organitzada i orientada a resultats, amb experiència en subcontractació industrial i en el sector de la proveiduria.
- Treballar de manera proactiva i transversal amb l'equip.

### Responsabilitats principals

- Captar i gestionar clients i projectes d'internacionalització, amb especial focus en organització de reunions B2B i esdeveniments sectorials.
- Elaborar ofertes i pressupostos comercials ajustats a les necessitats dels clients i al mercat internacional.
- Implementar, controlar i fer el seguiment dels projectes per garantir el compliment d'objectius, terminis i qualitat.
- Establir relacions estratègiques amb empreses, entitats públiques i privades en l'àmbit internacional.
- Gestionar i optimitzar projectes B2B de subcontractació industrial i proveiduria internacional, entre altres sectors.
- Orientar l'activitat comercial a l'assoliment d'objectius de rendibilitat i creixement sostenible.
- Mantenir una actitud proactiva, organitzada i compromesa amb la producció de resultats de qualitat i en termini.

## Sènior Business Development

### Perfil que cerquem

#### Formació:

- Grau en Administració i Direcció d'Empreses, Economia, Comerç Internacional o similars.

#### Experiència:

- Experiència demostrable en subcontractació industrial i proveïduria.
- Mínim 10 anys d'experiència en desenvolupament de negocis, Management, Consultoria internacional, Export/Trade Management, Internacional Supply Chain o funcions similars.
- Habilitats comercials i capacitat per gestionar i fer seguiment de projectes amb eficiència.

#### Idiomes:

- Es requereix domini del català i castellà (nivell nadiu o equivalents).
- Anglès: nivell avançat (mínim C1).
- Es valorarà el coneixement d'altres idiomes.

#### Competències informàtiques:

- Ús habitual de CRM.
- Nivell avançat d'Excel, PowerPoint i altres eines del paquet Office.

#### Competències clau:

- Orientació al client i enfocament a objectius.
- Capacitat d'organització, planificació i compromís amb resultats de qualitat i en termini.
- Iniciativa, proactivitat i visió transversal.
- Capacitat per treballar en equip (team player) i col·laborar en entorns diversos.
- Bones habilitats comunicatives i de relació interpersonal.
- Flexibilitat i adaptabilitat a entorns canviants.

### Què oferim?

- Incorporació a un projecte estratègic amb impacte real sobre el teixit empresarial del territori.
- Entorn de treball col·laboratiu, amb autonomia i suport transversal.
- Participació directa en iniciatives d'alt valor afegit per a les empreses.

### Compromís amb la igualtat d'oportunitats

A la Cambra de Barcelona apostem per la igualtat de gènere, la diversitat i la inclusió. Valorem totes les candidatures independentment de l'origen, gènere, edat, orientació sexual o condició.

### Vols formar part d'aquest repte?

Envia'ns el teu currículum i una breu carta de motivació a [cv@cambrabcn.cat](mailto:cv@cambrabcn.cat) o postula directament a través d'aquesta oferta de LinkedIn.