

Business Development Manager. Tecnología e Innovación.

Se precisa contratar un profesional orientado a la captación y apertura de nuevos clientes empresariales (Hunter B2B) con capacidad de abrir mercado, detectar problemas empresariales y convertir las capacidades tecnológicas de NOVEX en proyectos nuevos. No se busca un comercial de catálogo ni un gestor de cartera tradicional.

NOVEX se presenta como un aliado tecnológico con más de 20 años de trayectoria, un equipo de más de 40 profesionales altamente cualificados y actividad internacional. Sus infraestructuras están concebidas para desarrollar innovación en múltiples sectores.

El catálogo agrupa capacidades en tecnologías inteligentes, sostenibilidad y materiales avanzados, y laboratorios de control de calidad y certificación. Incluye, entre otras, robótica, inteligencia artificial, IoT, mecatrónica, fabricación inteligente, economía circular, biotecnología, materiales avanzados, ensayos y certificación.

La contratación responde a una necesidad de expansión comercial transversal: generar oportunidades por problemas y aplicaciones, evitando depender del sector histórico o de una cartera heredada.

1. Misión del Puesto. Objetivo.

Generar sistemáticamente nuevo negocio para NOVEX, especialmente fuera de sus sectores históricos, identificando problemas empresariales que puedan resolverse con sus capacidades tecnológicas y científicas, abriendo cuentas y desarrollando oportunidades con el equipo técnico hasta convertirlas en contratos.

El puesto actuará como puente entre mercado y especialistas. Debe entender una conversación tecnológica, formular buenas preguntas y traducir capacidades complejas a valor empresarial, sin sustituir al equipo técnico.

2. Responsabilidades Principales

- ❖ **Prospección y apertura:** Construir listas de cuentas objetivo, identificar decisores y conseguir reuniones mediante LinkedIn, email, teléfono, networking y otras vías, sin depender de leads entrantes.
- ❖ **Desarrollo multisectorial:** Priorizar problemas y aplicaciones transferibles a diferentes industrias; evitar una aproximación centrada únicamente en calzado o en un único sector.
- ❖ **Discovery:** Investigar necesidades, impacto, urgencia, soluciones ya intentadas, presupuesto, proceso de decisión, interlocutores y calendario.
- ❖ **Diseño de oportunidad:** Transformar necesidades en hipótesis de valor y coordinar con especialistas de NOVEX la definición de una solución viable.
- ❖ **Propuesta y caso de negocio:** Preparar propuestas claras que conecten tecnología con productividad, calidad, ahorro, reducción de riesgos, sostenibilidad, innovación o time-to-market.
- ❖ **Negociación y cierre:** Gestionar propuestas a medida, varios interlocutores, compras, objeciones, alcance, precio y seguimiento hasta la decisión.
- ❖ **Pipeline y previsión:** Mantener CRM, etapas, próximos pasos, probabilidades y forecast con disciplina y trazabilidad.
- ❖ **Inteligencia de mercado:** Trasladar a Dirección y al equipo técnico qué capacidades, sectores y problemas muestran mayor potencial comercial.
- ❖ **Desarrollo de cuenta:** Acompañar la implantación comercial y detectar expansión, sin desplazar el foco principal de captación.

3. Perfil Profesional

a. Experiencia

3-5 años de experiencia comercial B2B, con varios años claramente dedicados a generación de nuevo negocio. La antigüedad no será un criterio, prevalecerán los logros verificables en apertura de cuentas y venta compleja.

Son transferibles los antecedentes en tecnología, ingeniería, consultoría, automatización, software industrial, servicios técnicos, innovación, I+D, sostenibilidad, laboratorios o certificación. La coincidencia exacta de sector tiene menos valor que el método comercial y la capacidad de aprendizaje.

BRIEFING DE PUESTO

b. Formación

Formación universitaria preferentemente técnica, científica o empresarial. Se valorará especialmente ingeniería o formación STEM, aunque no será excluyente si existe experiencia sólida en desarrollo de negocio B2B tecnológico o industrial.

c. Conocimiento Técnico

Se requiere alfabetización tecnológica, no dominio experto de todas las áreas de NOVEX. La persona debe comprender conceptos, preguntar con criterio, aprender con rapidez, explicar valor sin errores relevantes y saber cuándo incorporar a un especialista.

4. Competencias y Rasgos Personales

- ❖ Mentalidad hunter y capacidad de generar oportunidades sin soporte constante de marketing.
- ❖ Escucha activa y dominio del discovery; pregunta antes de presentar.
- ❖ Curiosidad tecnológica y rapidez de aprendizaje.
- ❖ Mentalidad emprendedora para construir mercado donde todavía no existe.
- ❖ Persistencia y calidad de seguimiento en ciclos comerciales largos.
- ❖ Credibilidad ante Dirección y capacidad de colaboración humilde con especialistas.
- ❖ Capacidad analítica y de síntesis para conectar problema, impacto, solución y valor.
- ❖ Comunicación clara, negociación, orientación a resultados y disciplina operativa.

El criterio de Capacidad Multisectorial debe tener un peso explícito. El candidato debe pensar en problemas transversales —automatizar, inspeccionar, predecir, digitalizar, optimizar, caracterizar, certificar, reducir residuos, desarrollar materiales, mejorar calidad o trazabilidad— y no identificarse exclusivamente con una industria.

5. Idiomas, movilidad y herramientas

Área	Criterio
Español	Dominio profesional para el mercado nacional.
Inglés	Nivel profesional para presentar, vender y negociar si el alcance internacional forma parte efectiva del puesto; comprobar en entrevista, sin exigir necesariamente certificado.
Otros idiomas	Valorables en función de los mercados futuros.
Herramientas	CRM, LinkedIn, Excel/Sheets, PowerPoint/Slides, pipeline y forecasting.
Territorio y movilidad	España + Europa e internacional; frecuencia alta de viajes.
Ubicación	Centro de Trabajo, presencialidad y posibilidad de teletrabajo.