

## **Business Development para un asistente digital para diagnóstico y prevención de cáncer**

La start-up Sycal Medical está ampliando su plantilla y busca actualmente completar equipo de desarrollo de negocio que colabore en la definición de la estrategia de ventas mediante el estudio del mercado español y europeo y que comience con la implementación de la misma a través de los primeros contactos y acciones comerciales. El producto desarrollado por Sycal es un software como dispositivo médico en proceso de certificación europea que asiste a los radiólogos en el diagnóstico y vigilancia de lesiones precancerosas en el páncreas, actualmente en fase de expansión a hígado y riñón.

### El candidato realizará:

En una primera fase:

- Elaboración de estudios de la acogida de este tipo de soluciones en mercados internacionales con el objetivo de encontrar el mercado más óptimo para la expansión.
- Estudios de competencia, sus propuestas de valor y estrategias de expansión.
- Análisis del tamaño de mercado, previsiones de ventas, etc

En una segunda fase:

- Implementación de la estrategia comercial en España y la expansión Europea.
- Actividades online de generación de leads (LinkedIn sales Navigator o similar)
- Contacto con profesionales sanitarios y centros hospitalarios para definir el funnel de ventas
- Contacto con corporates y exploración de nuevos modelos de negocio
- Asistencia a congresos y eventos y actividades de networking como representante del proyecto.

### Requisitos del candidato:

- Diplomado, Master o doctorado en el área de ciencias de la vida
- 3 años de experiencia en el área de dispositivos médicos, preferiblemente software
- Experiencia demostrable trabajando con dispositivos de imagen médica
- Experiencia previa en venta online (generación de leads, lead nurturing, etc)
- Experiencia previa en actividades de Business Development
- Se valorará experiencia previa en startup
- Nivel alto de inglés hablado u escrito
- Perfil independiente, proactivo y con facilidad de buscar soluciones de manera autónoma.

### Qué ofrecemos:

- Ambiente de trabajo joven, innovador y dinámico rodeado de emprendedores en una incubadora de empresas en el centro de Barcelona
- Posibilidades de conciliación (trabajo en remoto y horario flexible)
- Contrato indefinido con 6 meses de prueba
- Gran potencial y desarrollo de Carrera, como joven y pequeña startup se ofrece al candidato la posibilidad de crecer junto con la compañía
- Salario base + comisión en base a ventas

- Oportunidades laborales igualitarias: Nos orgullecemos de perseguir un ambiente de trabajo rico y diverso sin ningún tipo de discriminación en procesos de selección o promoción