



Tecnología Regenerativa Qrem es una compañía biotecnológica e innovadora fabricante de dispositivos médicos Lab-in-a-Box dedicada a la medicina regenerativa autóloga.

Somos una empresa en pleno crecimiento que dispone de un primer producto **Qrem Cytokine** que ya se comercializa en España, Portugal, Italia, Suiza, Austria y Alemania, principalmente por el canal distribución.

Requerimos:

Cubrir una plaza de **Business Development_Export Manager** con experiencia en el sector para desarrollar el crecimiento internacional de la compañía a través de distribuidores, partners, importadores, etc.

Funciones Principales:

- Apoyo a Dirección en la revisión y mejora continua de la estrategia de crecimiento internacional de la compañía para la consecución de los objetivos.
- Responsabilizarse de la generación y el mantenimiento de la actividad comercial en mercados internacionales.
- Coordinar, planificar y desarrollar acciones comerciales para conseguir los objetivos de ventas internacionales acordados con la dirección, realizando un seguimiento de los resultados comerciales para garantizar el desarrollo de negocio en el exterior.
- Se encargará de abrir nuevos mercados internacionales para la introducción de los productos de la compañía, responsabilizándose del volumen de ventas en las diferentes zonas.
- Identificará, seguirá, negociará y cerrará nuevas oportunidades de negocio con nuevos distribuidores/partners.
- Preparación del Plan Comercial anual para los productos juntamente con el distribuidor de cada zona, fijando objetivos de compras mínimas comprometidas para cada uno de ellos.
- Seguimiento, control y soporte a los distribuidores internacionales actuales para que consigan e incluso superen los objetivos de compras mínimas comprometidas contractualmente.
- Asegurar el reporting de la actividad de ventas en cada zona, trabajando estrechamente con el resto de los departamentos de la empresa implicados en la gestión de los distribuidores internacionales.
- Análisis de los condicionantes globales de market access en cada nuevo territorio, gestionando toda la documentación y trámites necesarios para conseguir luz verde a la comercialización de los productos.
- Conocimiento de los competidores con más presencia en cada territorio.
- Elaboración de materiales comerciales y gestión de documentación legal como base para un correcto desarrollo de negocio.
- Formar a los nuevos distribuidores/partners en los posibles modelos de negocio, argumentos de venta y análisis de la competencia para la comercialización del producto Qrem Cytokine.
- Soporte al seguimiento post-comercialización que deben realizar los distribuidores internacionales recogiendo información médica de la actividad clínica de los clientes y de los mercados (encuestas, recogida de datos, estudios clínicos, etc.)
- Coordinar y dar soporte al departamento de marketing en la preparación de eventos y congresos internacionales.
- Colaboración con los departamentos de R+D+I y QA&RA para suministrarles información relevante sobre los nuevos mercados.

Requisitos:

- Formación en ADE, Derecho o Ciencias de la vida con formación complementaria en comercio internacional, Business Development o similar.
- Buscamos a una persona proactiva, responsable, organizada, analítica y que sepa trabajar en equipo.

TECNOLOGIA REGENERATIVA QREM (Qrem)
Perfil: Business Development_Export Manager



- Experiencia de 3 a 5 años cómo BD_Export Manager a ser posible en el sector de los dispositivos médicos
- Imprescindible nivel alto de inglés, se valorarán mucho otros idiomas
- Residencia preferiblemente en Barcelona y cercanías.
- Disponibilidad para viajar el 50% del tiempo laboral

Ofrecemos:

- Contrato indefinido a jornada completa, con período de prueba de 6 meses.
- Un proyecto profesional atractivo y creativo con salario compuesto de fijo y variable.

Interesados enviar CV a rrhh@qrem-regenerative.com