

## **Microomics busca Comercial de Ventas**

Somos una CRO especializada en el estudio del microbioma mediante la aplicación innovadora de la metagenómica a preguntas nuevas y tradicionales en los sectores de salud y nutrición humana, y el mundo agroalimentario incluyendo el sector animal y edafológico-medioambiental. El dominio integral de herramientas computacionales y de tecnologías de biología molecular y secuenciación masiva nos permite innovar constantemente, adaptando y desarrollando técnicas a partir del conocimiento originado en el ámbito investigador.

Microomics tiene su sede principal en Barcelona, con inicios vinculados al CRG (Centre for Genomic Regulation) e ICREA (Institución Catalana para la Investigación y Estudios Avanzados). Con la madurez de cinco años de crecimiento exitoso, entramos en una fase de madurez y expansión en todo el territorio nacional, por lo que estamos buscando un nuevo miembro para nuestro equipo. En esta ocasión necesitamos incorporar un responsable de área para el departamento Comercial y de Marketing.

### **Descripción de la oferta**

La persona seleccionada en esta posición desempeñará un papel transversal en el departamento Comercial y Marketing, en dependencia del Director Comercial.

Asumirá las siguientes tareas:

- Responsabilidad del Área de Marketing de la empresa, aportando su conocimiento y experiencia al Plan de Marketing, dando soporte al Dpto. Comercial.
- Gestión y mantenimiento de la ERP/CRM de la empresa.
- Implicación en los desarrollos de identidad de marca y servicios de la compañía. Comprenderá las especificaciones técnicas y argumentos diferenciales de los servicios asistiendo a las reuniones de I+D+i.

A su vez:

- Captación de nuevos clientes y crecimiento de su cartera. Desarrollo de bases de datos de clientes en base a la segmentación de clientes de la compañía.
- En dependencia del Director Comercial; análisis, seguimiento y consecución de los objetivos definidos de la cartera de clientes asignada. Disponibilidad para viajar de manera puntual.

Las actividades se desarrollarán en nuestras oficinas de Barcelona.

### **Requisitos**

Estamos buscando un candidato/a (licenciado/a o graduado/a) con formación en disciplinas relacionadas, preferiblemente en Ciencias de la Salud (Biología, Genética, Farmacia, Bioinformática, Biotecnología, Bioquímica), y conocimientos y experiencia previa en Marketing y Comercio Online.

La persona candidata tendrá las siguientes cualidades:

- Carné de Conducir B.
- Persona acostumbrada a llevar negociaciones con distintos niveles de interlocución, así como con capacidad para las relaciones públicas. Altas habilidades comunicativas, interdisciplinaridad y capacidad para negociar con diferentes perfiles de clientes y buena presencia.
- Buen nivel de inglés hablado y escrito, de inglés y castellano. Se valorará positivamente el conocimiento de catalán.
- Se valorará positivamente la autonomía y capacidad de gestión de su tiempo de trabajo, así como las aptitudes para el trabajo en equipo, puntualidad e interés por el crecimiento y promoción personal. También se considerará un argumento positivo el manejo y creación de bases de datos, análisis estadístico y experiencia en gestores de cartera.

### **Condiciones laborales**

- Trabajo presencial en nuestras oficinas de Barcelona con horario de 9h a 18h (L-V). Disponibilidad para viajar de manera puntual.
- Como herramientas de trabajo dispondrá de teléfono y ordenador portátil.
- Salario inicial bruto en contrato inicial de 6 meses de prueba, acorde con las capacidades del candidato/a y escala salarial.
- Las personas interesadas deben enviar una carta de presentación, su CV y 2 referencias laborales anteriores (antes del 31 de Enero), al correo del COO [pedro.gonzalez@microomics.com](mailto:pedro.gonzalez@microomics.com).
- Indique en el asunto del correo "Microomics Comercial" en el asunto.

Atentamente,

Pedro González Torres (CEO, COO)