



*Meteosim es una consultora tecnológica que mediante previsiones numéricas del tiempo de alta fiabilidad aporta soluciones a sectores e industrias cuya actividad es sensible a la atmósfera y océanos.*

*El principal activo de Meteosim es el conocimiento científico aplicado, que permite dar valor a las soluciones para nuestros clientes en base al desarrollo e investigación en modelos de predicción meteorológica mesoescalar y microescalar.*

*La experiencia y el reconocimiento en la elaboración de previsiones meteorológicas precisas, juntamente con la tecnología desarrollada en sistemas numéricos predictivos y de modelización medioambiental nos permite trabajar en diferentes sectores: energía, medio ambiente, defensa y protección civil, gestión de riesgo, navegación, servicios meteoceanicos, alta competición deportiva, agricultura.*

*Meteosim dispone de un equipo de técnicos profesionales altamente cualificados y su experiencia al servicio de nuestros clientes, aportando las mejores soluciones técnicas en el mercado adaptadas a las necesidades de usuario final.*

Meteosim desea incorporar a su equipo un **International Business Developer**, un perfil con formación técnica superior para expandir los servicios de la empresa en América Latina, con foco en Chile, Perú y Colombia.

Reportando al director general, el candidato seleccionado será responsable de la elaboración de un plan comercial y la consecución de objetivos de ventas en América Latina. Para ello se requiere experiencia comercial en servicios tecnológicos de alto valor añadido, capacidad de autogestión, disponibilidad para efectuar estancias largas periódicamente en América Latina y el posterior seguimiento desde Barcelona. Buenos dotes de comunicación y facilidad de relacionarse con personal técnico y directivos, tanto para empresa privada como administración pública.

Buscamos una persona dinámica, comprometida, que quiera asumir este reto como un proyecto profesional de crecimiento a largo plazo, que aporte entusiasmo, capacidad de trabajo y enfocado a resultados acorde con la estructura y el plan de expansión de la empresa.

#### **Requisitos mínimos**

- Formación: Licenciado en Física, Química o Ingeniería Superior (Química, Minas, Telecomunicaciones, Civil, Industrial...)
- Experiencia mínima de 4 años en ventas de servicios tecnológicos (empresa privada y/o administración pública).
- Pasión por la gestión comercial y enfocado a éxito.
- Excelente capacidad de comunicación.
- Facilidad en establecer relación en ambientes multiculturales.
- Capacidad de relacionarse con profesionales de alto nivel y a su vez con personal técnico.
- Capacidad de trabajo.
- Facilidad de trabajo en equipo.
- Capacidad de auto gestionar un plan comercial.
- Flexibilidad en trabajar en distintos mercados y sectores.
- Disponibilidad para efectuar periódicamente estancias de varias semanas en América Latina.
- Dominio de Inglés y deseable francés.

**Remuneración:** fijo + variable

Interesados pueden mandar el CV o preguntas a Oriol de Tera, Director General de Meteosim:

[otera@meteosim.com](mailto:otera@meteosim.com)