

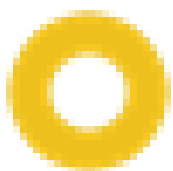
Sales & Marketing Manager

Sobre el puesto

El **Nanophotonics Technology Center (NTC)** es un centro de investigación de excelencia ubicado en la **Universitat Politècnica de València (UPV)**, dedicado al desarrollo de tecnologías avanzadas en nanofotónica, fotónica integrada y microelectrónica.

El NTC dispone de una sala blanca de última generación de 500 m² para la fabricación y encapsulado de dispositivos nanofotónicos compatibles con silicio. Esta infraestructura forma parte de la **ICTS MICRONANOFABS**, junto al CNM de Barcelona y al ISOM de Madrid, reconocida por el Ministerio de Ciencia, Innovación y Universidades.

Buscamos incorporar un/a **Sales & Marketing Manager** que lidere el desarrollo comercial de los servicios tecnológicos de la ICTS MICRONANOFABS, impulsando la captación de nuevos clientes, la consolidación de relaciones estratégicas y el posicionamiento internacional del centro.



Objetivos

- Diseñar y ejecutar estrategias de marketing y desarrollo de negocio integrales, aplicados a la actividad investigadora fundamentadas en análisis de mercado, tendencias actuales y dinámicas competitivas, para alcanzar un crecimiento sostenible y aumentar la cuota de mercado.
- Definir y establecer metas comerciales, administrar el presupuesto del departamento de Desarrollo de Negocio, y aplicar medidas correctoras para garantizar su cumplimiento efectivo, en el marco del proyecto estratégico.
- Fortalecer y conservar una imagen de marca distintiva y favorable, garantizando una comunicación coherente y eficiente en todos los canales y puntos de contacto con los clientes, que refuerce el liderazgo tecnológico
- Planificar, implementar y monitorizar campañas de marketing que abarquen múltiples canales, midiendo su impacto y efectividad
- Administrar la cartera de clientes actual, identificar y capturar nuevas oportunidades de negocio y mantener el seguimiento comercial y la gestión de contratos y proyectos para las tecnologías ofrecidas por la sala blanca de la ICTS MICRONANOFABS.
- Representar la oferta tecnológica en eventos, tanto presenciales como virtuales, y participar activamente en iniciativas de difusión como congresos, exposiciones, talleres y networking.

¿Qué necesitamos?

Formación y experiencia

- Titulación universitaria en Ingeniería, Física, Fotónica, Óptica, Electrónica, Microelectrónica, Dirección de Empresas o áreas afines.
- Experiencia demostrable en ventas y desarrollo de negocio en mercados tecnológicos.
- Experiencia en entornos relacionados con semiconductores, microelectrónica, fotónica o tecnologías avanzadas.
- Experiencia en gestión comercial de clientes industriales y tecnológicos.
- Nivel de inglés mínimo C1.

Competencias técnicas

- Conocimientos de tecnología de semiconductores.
- Capacidad de elaboración y seguimiento de presupuestos.
- Experiencia en desarrollo de negocio y apertura de nuevos mercados.
- Capacidad para liderar acciones de marketing y comunicación.
- Conocimientos avanzados de Microsoft Office.
- Se valorará experiencia en herramientas CRM.

Competencias personales

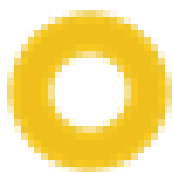
- Excelentes habilidades de negociación y comunicación.
- Capacidad de liderazgo y coordinación de equipos.
- Perfil altamente proactivo y orientado a resultados.
- Excelentes capacidades organizativas y de gestión de proyectos.
- Facilidad para establecer relaciones profesionales internacionales.
- Disponibilidad para realizar viajes internacionales.
- Orientación al crecimiento y expansión del negocio.

Se valorará especialmente

- Doctorado o Máster en Óptica, Fotónica u Optoelectrónica.
- Experiencia en Silicon Photonics.
- Experiencia en procesos Front-End o Back-End de fabricación microelectrónica.
- Experiencia en mercados y aplicaciones PIC (Photonic Integrated Circuits).
- Conocimiento de idiomas adicionales.
- Red de contactos consolidada en los sectores de fotónica, microelectrónica o semiconductores.

• ¿Qué ofrecemos?

- Incorporación inmediata tras la resolución del proceso de selección.
- Participación en una Infraestructura Científico-Técnica Singular de relevancia nacional e internacional.
- Entorno de trabajo innovador y multidisciplinar.
- Colaboración con investigadores, empresas y centros tecnológicos líderes.
- Salario competitivo acorde con la experiencia y adecuación del candidato.
- Sistema retributivo compuesto por salario fijo e incentivos.
- Horario flexible.
- Formación continua a través del Centro de Formación Permanente de la UPV.
- Acceso a los servicios e instalaciones del campus:
 - Biblioteca.
 - Instalaciones deportivas.
 - Aparcamiento.
 - Centro médico.
 - Otros servicios universitarios.
- Excelente conexión mediante transporte público.
- Desarrollo profesional en un entorno científico-tecnológico de excelencia ubicado en Valencia.



Solicitud

Las personas interesadas deberán remitir su candidatura indicando en el asunto: "**SALES & MARKETING MANAGER**" al correo electrónico: jobs@ntc.upv.es; jmarti@ntc.upv.es

Documentación

- Curriculum Vitae actualizado.
- Carta de presentación o motivación.
- Documentación acreditativa de los méritos que se consideren relevantes para el puesto.

El NTC fomenta la igualdad de oportunidades y anima a presentar candidatura a todas las personas cualificadas independientemente de su género, edad, nacionalidad o cualquier otra condición personal.

Ubicación

Nanophotonics Technology Center (NTC)

Universitat Politècnica de València

Edificio 8F

Camino de Vera s/n

46022 Valencia (España)