AMURA

OFERTA DE EMPLEO · HÍBRIDO

Business Development Specialist (Mid-Level)

Híbrido | Indefinido · Jornada completa | Fijo + variable

Sobre nosotros

Híades es una compañía de tecnología marítima fundada en 2010 en Canarias. Bajo su marca Amura Solutions desarrolla software para digitalizar las operaciones portuarias y marítimas, y ha prestado consultoría IT e implantado soluciones en más de 20 puertos de todo el mundo. Miembro de IALA y activa en comités de la OMI y la OHI.
www.amurasolutions.com

El puesto

- 6 años o más de experiencia de cara a cliente: desarrollo de negocio, estrategia comercial o venta B2B, o bien gestión de cuentas (account manager) o proyectos tecnológicos como analista / project manager
- Puesto híbrido con base en Tenerife, dentro del equipo comercial de Amura Solutions
- Foco: clientes actuales y captación de nuevos clientes
- Inglés fluido, hablado y escrito
- Perfil con criterio propio, capaz de cuestionar y mejorar procesos con datos

Responsabilidades

- Reportar al/a la responsable del área comercial y a la dirección corporativa de la empresa
- Gestionar y desarrollar la relación comercial con clientes: puertos, autoridades portuarias y stakeholders marítimos en España
- Apoyar en el proceso de mejora continua sobre producto, pricing, estrategia comercial, relaciones con clientes y KPIs + reporting

Perfil que buscamos

6 años o más de experiencia en **uno** de estos ámbitos:

01 Desarrollo de negocio, estrategia comercial o venta B2B

O

02 Gestión de cuentas (account manager) con clientes B2B

O

03 Analista tecnológico o project manager en proyectos de tecnología, con relación directa con el cliente

Si tu experiencia no es en venta directa pero sí de cara a cliente, te formamos en la parte comercial.

- Grado en Economía, Empresa o similar e Ingeniería Informática o similar
- Se valora especialmente experiencia en venta de SaaS o implementaciones tecnológicas complejas, así como trayectoria en consultoras de IT
- Habilidad probada para construir y mantener relaciones sólidas con clientes B2B
- Inglés fluido, hablado y escrito
- Residencia en Tenerife o disponibilidad para trasladarse (puesto híbrido)
- Autonomía, pensamiento crítico y toma de decisiones basada en datos
- Interés genuino por entender productos tecnológicos B2B complejos

Qué ofrecemos

- Indefinido, jornada completa, híbrido en Tenerife
- Candidatos excepcionales: remoto con viajes periódicos a Tenerife
- Retribución fija + variable
- Formación comercial para perfiles de cuentas o proyectos
- Rol estratégico cercano a la toma de decisiones
- Impacto real en la digitalización de los puertos

Cómo aplicar

Envía tu CV y un breve email de motivación a **empleo@hiades.es**