

ERASMUS + COMPANY RELATIONS OFFER

Espamob' è un'organizzazione partner di Erasmus + mobilità europea. Riceviamo e coordiniamo progetti Erasmus+ da tutti i paesi europei per garantire competenze e mobilità di successo.

Nella nostra agenzia, ti verrà richiesto di mettere le tue competenze per sviluppare le migliori relazioni con le nostre aziende partner e crearne di nuove. I nostri uffici sono situati nel quartiere degli affari di Barcellona, a 200 metri dal mare. Saremo lieti di darti il benvenuto nel nostro team multiculturale se soddisfi tutti i nostri criteri di ricerca! Per questa posizione, ti verranno affidati diversi tipi di missioni:

La ricerca di nuove collaborazioni

I tuoi compiti principali saranno cercare nuove collaborazioni con aziende per ampliare i contatti di Espamob e sviluppare così i settori di attività proposti a studenti e istituzioni. Le missioni riguardanti la ricerca di nuove collaborazioni saranno molteplici:

- Ricerca di potenziali aziende
- Prospezione intelligente
- Stabilire collaborazioni strategiche con diversi settori (aziende, associazioni...)
- Promuovere le aziende con diversi mezzi: e-mail, telefono ...
- Visite in aziende
- Presentazione dei nostri servizi e progetti
- Attivazione di collaborazioni con aziende partner
- Ottimizzazione del rapporto con il cliente

Con il nostro team multiculturale imparerai a creare vere relazioni commerciali con le nostre aziende partner, per raggiungere obiettivi interni. Il tuo coinvolgimento sarà fondamentale per la realizzazione di progetti futuri.

La logistica

L'organizzazione di progetti di mobilità con enti e aziende partner è un compito che richiede molta logistica e organizzazione. Le mansioni riguardanti la logistica interna saranno variegate:

- Definire gli obiettivi interni ma anche gli obiettivi dei progetti e dei partner
- Organizzazione dei programmi di mobilità
- Rispetto delle scadenze
- Riunioni ricorrenti con il team per garantire il buon andamento dei progetti

Follow-up del Progetto

Espamob' mira a soddisfare i suoi partner grazie alla sua competenza e ai suoi servizi di qualità. Per dimostrare questa professionalità, il follow-up del progetto è una risorsa importante. Le missioni che vi saranno affidate per il follow-up del progetto sono molteplici:

- Accoglienza di gruppi
- Visite alle aziende
- Partecipazione a valutazioni
- Costante contatto con le aziende
- Garantire il regolare svolgimento dell'esperienza di lavoro con i partecipanti

Profilo ricercato:

Per questa posizione, cerchiamo uno studente di master o un neolaureato di una scuola commerciale o commerciale. Per candidarsi a questa posizione è necessaria una precedente esperienza di vendita. Motivati, versatili e autonomi, cerchiamo la perla rara.

Saranno richieste diverse tipologie di competenze:

Abilità tecniche:

- Spagnolo livello C1, inglese livello B2
- Francese e catalano sono un plus
- Pacchetto ufficio

Abilità funzionali:

- Grande senso di organizzazione e negoziazione
- Spirito commerciale
- Visione strategica
- Ottimizzazione del tempo
- Grande autonomia

Posizione di 40 ore settimanali in Spagna

Sei appassionato di relazioni commerciali, autonomo, con buone competenze linguistiche e un vero talento per la negoziazione? Questa posizione è per te!