

## **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!