

EDITAL PARA RECRUTAMENTO

GESTOR(A) DE DESENVOLVIMENTO DE NEGÓCIOS

EDITAL N.º 01/2024

O CoLAB ForestWISE é o Laboratório Colaborativo que se dedica aos domínios da floresta e do fogo, através do desenvolvimento de atividades de (co)investigação, inovação e transferência de conhecimento e de tecnologia. O objetivo deste CoLAB é aumentar o impacto da gestão florestal sustentável em Portugal, a competitividade do setor florestal português e reduzir as consequências negativas dos grandes incêndios rurais.

Atualmente o CoLAB ForestWISE lidera ou participa em projetos nacionais e internacionais de grande envergadura e impacto nas áreas da floresta e do fogo. A sua jovem e dinâmica equipa procura os melhores recursos humanos em cada uma das áreas de atuação.

O CoLAB ForestWISE abre concurso para um(a) **Gestor(a) de Desenvolvimento de Negócios**, no âmbito programa Interface – programa de financiamento base no âmbito do Plano de Recuperação e Resiliência aprovado nos termos do Avisos de Abertura de Concurso nº 01/C05-i02 /2022, Investimento RE-C05-i02 – Missão Interface, enquadrado no Mecanismo de Recuperação e Resiliência (MRR) da União Europeia (EU), da *Next Generation* UE, para o período de 2021 -2026.

Cargo: Gestor(a) de Desenvolvimento de Negócios

Descrição sumária da função:

Sob a dependência do CTO do CoLAB ForestWISE, compete ao/ à Gestor(a) de Desenvolvimento de Negócios, as seguintes funções:

- Participar na conceção e realização de uma estratégia comercial a curto e longo prazo para o CoLAB ForestWISE;
- Desenvolver, preparar, planear e executar a prospeção de novos negócios, projetos e parcerias identificando oportunidades de negócio emergentes para o CoLAB ForestWISE nos seus domínios de atuação;
- Estabelecer a estratégia de mercado para os novos produtos e concretizar oportunidades de negócio que tenham por base produtos, processos e serviços que tenham resultado de projeto liderados pelo CoLAB ForestWISE;

- Compilar e reportar os dados e tendências de mercado em todas as suas vertentes com vista a desenvolver novos negócios;
- Colaborar, fornecendo todas as informações de mercado e da concorrência, na definição de novos produtos e projetos de desenvolvimento de produto;
- Propor e promover novas abordagens de negócio e novas soluções, dinamizando o desenvolvimento de novos produtos que vão ao encontro das expectativas do cliente;
- Implementar ferramentas de apoio às vendas: descrições técnicas, apresentações, comparações, estudos de viabilidade, manuais;
- Contruir parcerias duradouras e sustentáveis com os clientes a fim de aumentar as receitas do CoLAB ForestWISE, nomeadamente através de prestações de serviços;
- Elaborar, conjuntamente com outros membros a definir pelo CTO, o Relatório de Gestão, o Plano de Atividades e o Plano de Negócios do CoLAB ForestWISE, bem como outros documentos estratégicos e de governança solicitados pelo CTO;
- Monitorizar as ações que compõem o Plano de Negócio, para que estas representem um real valor acrescentado;
- Interagir, em permanência, com os Associados do CoLAB ForestWISE e demais parceiros estratégicos e aderentes, de modo a identificar-se oportunidades de projetos e parcerias estratégicas para financiamento público e privado;
- Dar resposta às necessidades dos associados e dos principais clientes do CoLAB ForestWISE, com vista a manter uma boa relação entre ambos;
- Prospecção contínua de fontes de financiamento de natureza privada e pública;
- Identificação de parcerias estratégicas e outras interações institucionais estratégicas com entidades nacionais e internacionais;
- Atuar, direta e indiretamente, na implementação do plano de desenvolvimento estratégico, encontrando novas alavancas de crescimento, gerir projetos comerciais e, sobretudo, realizar novos acordos comerciais;
- Ter um papel ativo na internacionalização do CoLAB ForestWISE;
- Assessorar a atividade, planeamento e controlo de projetos na componente administrativa, financeira e de recursos humanos;

Qualificações:

Licenciatura, Mestrado ou Doutoramento nas áreas da Gestão, Economia, Engenharias, Ciências Naturais, Marketing, Planeamento Estratégico, Direção de Empresas ou áreas afins.

Caso a habilitação tenha sido conferida por instituição de ensino superior estrangeira terá de ser reconhecida por instituição de ensino superior portuguesa, nos termos do Decreto-Lei n.º 341/2007, de 12 de outubro, regulado pela Portaria n.º 227/2017, de 25 de julho e atualizado pelo Decreto-Lei n.º 66/2018, publicado no Diário da República, 1.ª série, n.º 157, de 16 de agosto de 2018, devendo quaisquer formalidades aí estabelecidas estar cumpridas até à data da efetivação da contratação.

Experiência requerida:

Entre outras, priorizam-se as seguintes:

- Experiência profissional de, pelo menos, três anos na direção, assessoria e/ou gestão de desenvolvimento de negócios, inovação e de relações comerciais com empresas, entidades públicas e/ou entidades do SCTN, agências de *startups*, etc.
- Análise e controlo de indicadores de gestão de desenvolvimento de negócios;
- Conhecimento de técnicas comerciais e de desenvolvimento de negócio;
- Domínio escrito e oral da língua portuguesa e da língua inglesa (nível C1 do Quadro Europeu Comum de Referência).
- Conhecimentos de Office na ótica do utilizador.

Competências pessoais:

- Excelentes capacidades de comunicação e de relação interpessoal;
- Ter uma postura séria e profissional;
- Sensibilidade e interesse pela área de inovação;
- Ser criativo(a);
- Espírito de investigação, pesquisa e análise;
- Elevada capacidade de organização e método de trabalho;
- Facilidade e boa integração em trabalho em equipa;
- Capacidade de análise estratégica;
- Facilidade de relacionamento com interlocutores diferenciados;
- Capacidade de análise e sentido crítico;
- Excelentes capacidades de escrita e de síntese;
- Proatividade e capacidade de identificar melhorias nos vários fluxos de informação;
- Proatividade na resolução das questões diárias da organização;
- Disponibilidade imediata e flexibilidade de horário.

Critérios de Avaliação

- Realização de entrevista aos/às candidatos/as com avaliação curricular igual ou superior a 15 valores;
- A classificação final será a média ponderada da avaliação curricular, que assumirá um peso de 60%, e da entrevista, que representará 40%;
- Seleção dos/as candidatos/as com melhor classificação final;
- O júri reserva-se o direito de não selecionar qualquer candidato/a, se concordar que nenhum dos candidatos/as possui o perfil exigido.

Condições:

O(A) Gestor(a) de Desenvolvimento de Negócios a contratar terá direito a um contrato de trabalho com um salário fixo mensal, entre os **TRU25 e TRU60**, de acordo com o *Curriculum Vitae* e a experiência apresentada e comprovada.

Local de trabalho: Vila Real

O CoLAB ForestWISE promove ativamente uma política de não discriminação e de igualdade de acesso, pelo que nenhum candidato/a pode ser privilegiado/a, beneficiado/a, prejudicado/a ou privado/a de qualquer direito ou isento/a de qualquer dever em razão, nomeadamente, de ascendência, idade, sexo, orientação sexual, estado civil, situação familiar, situação económica, instrução, origem ou condição social, património genético, capacidade de trabalho reduzida, deficiência, doença crónica, nacionalidade, origem étnica ou raça, território de origem, língua, religião, convicções políticas ou ideológicas e filiação sindical.

Júri:

Miguel Silveira – Presidente do Conselho de Administração

Francisco Carvalho – Administrador

Nuno Calado - Administrador

João Gaspar – Administrador

Carlos Fonseca – *Chief Technology Officer*

Alexandra Marques - Coordenadora Executiva

Rogério Rodrigues - Coordenador Executivo

Submissão de candidatura:

Enviar o curriculum vitae, certificados de habilitações, carta de motivação e outros documentos que considerar necessários para a análise da candidatura, devendo referir o edital a que se candidata (EDITAL N.º 01/2024), para o e-mail recrutamento@forestwise.pt.

Período para envio de propostas: De 05/01/2024 a 02/02/2024