



Cofinançat per
la Unió Europea



UNIVERSITAT
ROVIRA I VIRGILI
Fundació URV



Generalitat
de Catalunya

CONVOCATÒRIA DE VACANT

LLOC DE TREBALL

TECNÒLEG/ÒLOGA DE TRANSFERÈNCIA I COMERCIALITZACIÓ TECNOLÒGICA

PROJECTE

PLA INTEGRAL DE TRANSFERÈNCIA, INNOVACIÓ I VALORITZACIÓ DEL CONEIXEMENT URV-FURV

- Actuació 1- Impuls a la Transferència de Tecnologia i la valorització del Coneixement a la URV-FURV
- Actuació 3 – Transformació de la comunicació, la imatge i la gestió interna de la FURV per impulsar la transferència a la URV.

Projecte cofinançat amb el Fons Europeu de Desenvolupament Regional (FEDER) de la Unió Europea, en el marc del Programa del FEDER de Catalunya 2021-2027

ÀREA /UNITAT

Transferència de Coneixement, Innovació i Desenvolupament de Negoci – Fundació URV (FURV)

MISSIÓ DEL LLOC DE TREBALL

Donar suport als grups de recerca i *spin-off* de la URV en la valorització, estructuració i comercialització de les seves capacitats i actius de transferència, actuant com a nexa entre l'entorn científic-tecnològic i el teixit empresarial, amb l'objectiu d'incrementar la transferència efectiva de coneixement, tecnologia i serveis al mercat.

FUNCIONS I RESPONSABILITATS

1. Sensibilització i diagnosi de la capacitat de transferència

- Sensibilitzar els grups de recerca i *spin-off* sobre les oportunitats de transferència i l'orientació a mercat.
- Identificar i definir el potencial de transferència de cada grup.
- Classificar els actius de transferència existents (tecnologies, *know-how*, serveis, capacitats).
- Identificar actius susceptibles de protecció de la propietat intel·lectual.
- Elaborar un *roadmap* de transferència i comercialització des de la idea o tecnologia fins al mercat.

2. Desenvolupament i estructuració de l'oferta tecnològica

- Elaboració de fitxes tecnològiques adaptades a diferents segments de mercat.
- Definició de propostes de valor diferenciades per aplicació i sector.
- Identificació d'*early adopters* i empreses tractoras.



- *Benchmarking* de tecnologies similars i anàlisi del valor diferencial.
- Definició de possibles productes i/o serveis derivats de l'activitat científica:
 - Productes mínims viables (MVP).
 - Serveis tecnològics associats.
 - Estratègies de paquetització de l'oferta

3. Promoció i pla de comercialització

- Disseny i execució de plans de comercialització de tecnologies i capacitats.
- Segmentació de mercat i prioritització de sectors objectiu.
- Definició d'estratègies d'accés al mercat:
 - Llicències.
 - Creació o acompanyament de *spin-off*.
 - Transferència de *know-how* no protegit.
 - Contractes de codesenvolupament.
 - Aliances estratègiques.
 - Comercialització de serveis tecnològics.
- Participació en fires, esdeveniments sectorials, trobades B2B i fòrums d'inversió.
- Suport en la promoció en línia de tecnologies (*web*, *marketplace* digital, xarxes socials...).

4. Acció comercial i relació amb empreses

- Prospecció i contacte amb empreses potencialment interessades.
- Preparació i execució de reunions comercials amb empreses, inversors i socis industrials.
- Elaboració d'argumentaris de venda i discursos tècnic-comercials.
- Seguiment d'oportunitats comercials i suport al tancament d'acords.
- Representació de la FURV i dels grups de recerca davant del teixit productiu.

5. Maduració tecnològica i suport a l'arribada al mercat

- Definició de les etapes pendents fins a la comercialització:
 - Proves de concepte.
 - Prototips.
 - Pilots i validacions en entorns reals.
 - Desenvolupament preindustrial.
 - Assajos de laboratori i certificacions.
 - Estudis de viabilitat tècnica i de mercat.
- Identificació de necessitats de finançament per a la maduració tecnològica.
- Suport en la preparació de presentacions per a inversors i socis estratègics.

6. Coordinació i suport transversal

- Coordinació amb les àrees de propietat intel·lectual, comunicació, projectes i direcció.
- Suport en la creació de materials comercials:
 - *Pitch decks*.



Cofinançat per
la Unió Europea



UNIVERSITAT
ROVIRA I VIRGILI
Fundació URV



Generalitat
de Catalunya

- Dossiers tècnics i comercials.
- Material audiovisual demostratiu.
- Informe periòdic d'activitat i resultats al Director de Negoci.

PERFIL DE LA PERSONA CANDIDATA

REQUISITS MÍNIMS

- Titulació universitària
- Experiència mínima de 2 anys en transferència de tecnologia, desenvolupament de negoci tecnològic, innovació, consultoria tecnològica o funcions comercials tècniques.
- Eines ofimàtiques: Microsoft Office / Google Workspace (especialment Word, Excel i PowerPoint).
- CRM o eines de seguiment comercial (nivell usuari).
- Eines de presentació i disseny bàsic (PowerPoint, Canva).
- Català i castellà: nivell alt o nadiu (oral i escrit).
- Anglès: nivell mitjà (B2)

CONEIXEMENTS TÈCNICS

- Processos de transferència de tecnologia i coneixement.
- Comercialització de tecnologies en entorns B2B.
- Propietat intel·lectual i industrial (patents, know-how, llicències).
- Anàlisi de mercat i validació d'oportunitats tecnològiques.
- Models d'accés al mercat (llicència, spin-off, codesenvolupament).
- Tècniques de comunicació i venda consultiva de tecnologia.
- Ecosistema d'innovació, emprenedoria científica i finançament

HABILITATS I COMPETENCIES

Competències tècniques

- Capacitat per traduir el coneixement científic en propostes de valor comprensibles per a l'empresa.
- Capacitat d'anàlisi tècnic-comercial.
- Disseny de materials comercials i argumentaris de venda.
- Gestió simultània de diversos grups i projectes.
- Orientació clara a resultats de transferència

Competències personals

- Alta capacitat de comunicació oral i escrita.



Cofinançat per
la Unió Europea



UNIVERSITAT
ROVIRA I VIRGILI
Fundació URV



Generalitat
de Catalunya

- Perfil proactiu, autònom i orientat a mercat.
- Capacitat de persuasió i negociació.
- Empatia i habilitats relacionals amb perfils científics i empresarials.
- Capacitat de treball transversal i en entorns complexos.
- Flexibilitat i adaptabilitat.

Altres aspectes rellevants

- Disponibilitat per a desplaçaments freqüents entre els diferents campus de la URV i visites a empreses.
- Capacitat per representar institucionalment la FURV.
- Sensibilitat cap a la missió pública de la universitat i la generació d'impacte econòmic i social.
- Interès per la innovació, l'emprenedoria i la transferència efectiva al mercat.

ES VALORARÀ

- Formació complementària en màrqueting, vendes, innovació, transferència de tecnologia o empenedoria.
- Formació en gestió de la innovació, desenvolupament de negoci o propietat intel·lectual.
- Experiència prèvia en universitats, centres de recerca, spin-off o entorns deep tech
- Eines de gestió documental
- Gestors de continguts web (WordPress o altres).
- Eines de *email marketing*.
- Plataformes d'analítica bàsica.
- Eines col·laboratives (*Notion, Trello, Asana, etc.*).

CONDICIONS LABORALS

- Tipus de jornada: completa (37,5 hores setmana)
- Lloc físic de treball: Centre Transferència Tecnologia i Innovació de la Fundació URV (Campus Sescelades, Tarragona)
- Contracte: indefinit activitats científica- tècniques (art. 23 bis de la Llei de la Ciència)
- Categoria: GRUP I
- Durada inicial: 2,5 anys apx. amb possibilitat de seguir
- Retribució: 40.090 € bruts anuals
- Disponibilitat de cotxe d'empresa



Cofinançat per
la Unió Europea



UNIVERSITAT
ROVIRA I VIRGILI
Fundació URV



Generalitat
de Catalunya

PROCEDIMENT DE SELECCIÓ

El comitè de selecció participarà en totes les fases del procés de selecció que es detallen a continuació.

- **Selecció de CV's**: Identificar els CV's aptes i no aptes segons requisits exigits. Els aspirants que no compleixin els requisits indicats en el punt perfil de la persona i requisits no passaran a la següent fase
- **Valoració del CV** : 60 PUNTS
 - ✓ Formació: 20 punts
 - ✓ Experiència i trajectòria relacionada amb les funcions del lloc : 30 punts
 - ✓ Altres: 10 punts

Cal Obtenir 35 punts per passar a fase d'entrevista

- **Entrevista personal**: . 40 PUNTS

D'acord amb el que estableix el Reial decret legislatiu 1/2013, pel qual s'aprova el Text refós de la Per passar tot el procés de selecció, cal obtenir una puntuació mínima de 75 punts.

Les persones que superin el procés de selecció amb la puntuació mínima s'incorporaran a una borsa de treball durant un any a partir de la data d'emissió de l'acta.

- Llei general de drets de les persones amb discapacitat i de la seva inclusió social, aquesta convocatòria garanteix la igualtat d'oportunitats, la no-discriminació i l'accessibilitat universal de les persones amb discapacitat en el procés selectiu. En cas d'empat es donarà prioritat a la contractació de persona amb discapacitat.
- D'acord a les mesures previstes en el Pla d'Igualtat de la Fundació URV, incorporem la perspectiva de gènere en el processos de selecció per garantir la igualtat d'oportunitats, neutralitat, transparència i evitar prejudicis i discriminació per raó de gènere. En cas d'empat entre persones de diferent gènere, es contractarà a la persona del gènere menys representat en el grup de treball /departament /servei en el que s'incorpori.

COMITÈ DE SELECCIÓ

- President: José Manuel Lopez, (Director de Negoci de la Fundació URV)
- Vocal 1: Elena Suñé (Adjunta a la Direcció de Negoci)
- Vocal 2: Anna Méndez, (Tècnica de Recursos Humans de la Fundació URV)



Cofinançat per
la Unió Europea



UNIVERSITAT
ROVIRA I VIRGILI
Fundació URV



Generalitat
de Catalunya

SUPLENTS:

- Francesc López, (Director de Recursos de la Fundació URV)
- Maria Anguera, (Adjunta a la Direcció de Recursos de la Fundació URV)
- Conchi Aznarez, (Tècnica Recursos Humans de la Fundació URV)

CANDIDATURES

La sol·licitud de participació i el CV s'ha d'enviar a l'adreça:

<https://www.fundacio.urv.cat/ca/fundacio/borsa-treball/2026/>

DATA LÍMIT DE RECEPCIÓ DE CV 31/05/2026

COMUNICACIONS

La FURV publicarà a la seva web el llistat de persones admeses i excloses, així com també l'acta final amb les puntuacions obtingudes per les persones aspirants.