

ANNEX II.

PROPOSTA D'OFERTA EN PRÀCTIQUES EN EL MARC DE LA CONVOCATÒRIA D'AJUTS PER IMPULSAR LA SELECCIÓ D'ESTUDIANTS PER A LA REALITZACIÓ DE PRÀCTIQUES EN EMPRESES I CENTRES DE RECERCA EN PROJECTES EN L'ÀMBIT NEWSPACE

TÍTOL DE L'OFERTA: Pràctiques de Desenvolupament de Negoci (NewSpace)

DESCRIPCIÓ EMPRESA/ENTITAT

Radian Systems és una startup tecnològica emergent que està revolucionant la indústria espacial amb el primer software d'anàlisi tèrmica per a satèl·lits 100% basat en el núvol. Aquesta anàlisi, centrada en la predicció i simulació de temperatures, és un procés clau per garantir la supervivència i el correcte funcionament d'un satèl·lit a l'espai. La nostra missió és democratitzar i accelerar el disseny i la validació de sistemes espacials, oferint una eina col·laborativa, àgil i accessible que elimina la gran corba d'aprenentatge i redueix dràsticament els costos de desenvolupament. Amb el suport de l'Agència Espacial Europea (ESA BIC) i una cartera de clients en expansió a més de vuit països, ens estem consolidant com un actor clau en la innovació dins de l'ecosistema NewSpace internacional. El nostre equip combina una profunda experiència en enginyeria aeroespacial amb un enfocament disruptiu, contribuint a fer l'accés a l'espai més ràpid i assequible per a empreses, centres de recerca i universitats d'arreu del món.

DESCRIPCIÓ DE L'OFERTA

Aquesta oferta és una llançadora de carreres per a estudiants amb passió per la tecnologia i ambició per modelar el futur de la indústria espacial. No busquem simplement cobrir unes pràctiques, sinó integrar un nou membre a l'equip que pugui créixer amb nosaltres. La persona seleccionada s'integrarà plenament a l'equip de Desenvolupament de Negoci, rebent mentoratge directe de la co-fundadora i Directora Comercial, Laura González a Barcelona.

L'estudiant participarà activament en la definició i execució de l'estratègia comercial de Radian Systems. Treballarà en projectes reals que s'integren directament en la nostra estratègia de producte i negoci, assegurant que les seves contribucions siguin significatives. Tindrà l'oportunitat de connectar els seus coneixements tècnics amb les necessitats del mercat, aprenent a identificar oportunitats, qualificar clients i comunicar el valor de la nostra tecnologia.

L'objectiu és oferir una experiència pràctica completa en el cicle de venda i creixement d'un producte software as a service (SaaS) B2B i, alhora, una **immersió total en l'ecosistema del New Space**. Aquesta immersió permetrà a l'estudiant entendre qui és qui en la indústria, comprendre les dinàmiques entre els diferents actors (des de startups a grans corporacions) i analitzar les tendències del mercat.

Aquesta experiència combinada li proporcionarà una base de coneixement sòlida i les eines pràctiques necessàries per navegar amb èxit en el sector i impulsar la seva futura carrera professional.

FUNCIONS DE LA PERSONA EN PRÀCTICES

L'estudiant participarà en tot el cicle de desenvolupament de negoci, amb tasques com:

- **Intel·ligència de Mercat:** Realitzar un seguiment de les tendències del sector NewSpace, anàlisi de la competència i identificació de nous nínxols de mercat o aplicacions per a la nostra tecnologia.
- **Anàlisi de Mercat i Prospecció:** Identificar i investigar clients potencials (empreses, universitats i centres de recerca) a nivell global, analitzant la seva adequació tecnològica i estratègica amb la nostra solució.
- **Qualificació de Leads:** Col·laborar en el procés de qualificació de contactes generats a través de diferents canals, realitzant un primer anàlisi de les seves necessitats tècniques.
- **Suport en el Cicle de Venda:** Donar suport en la preparació de materials tècnics i comercials, participar en la coordinació i realització de demostracions del software i col·laborar en la redacció de propostes adaptades a cada client.
- **Customer Success i Seguiment de Clients:** Donar suport en el procés d'onboarding de nous usuaris i realitzar el seguiment de clients actius per garantir una bona experiència, resoldre dubtes inicials i recollir feedback valuós per a l'equip de producte.
- **Gestió de CRM:** Utilitzar i mantenir actualitzat el nostre sistema CRM (Customer Relationship Management) per a la gestió i seguiment de les oportunitats de negoci i la relació amb els clients.
- **Estratègia de Continguts:** Contribuir a la creació de contingut tècnic-comercial (tutorials, casos d'ús, articles, etc.) per a la nostra estratègia de màrqueting i vendes.
- **Participació en Esdeveniments:** Donar suport en la planificació, organització i seguiment de la nostra participació en fires, congressos internacionals del sector espacial.

REQUISITS DE PARTICIPACIÓ I CRITERIS DE SELECCIÓ:

- **Formació:** Estudiant de darrers cursos de Grau en Enginyeria Aeroespacial, Enginyeria Industrial, Enginyeria de Telecomunicacions, Enginyeria Física o Màster en un camp relacionat. També es consideraran candidatures de Grau en Administració i Direcció d'Empreses o estudis de negoci similars, especialment si demostren un fort interès o coneixements del sector tecnològic/espacial.
- **Idiomes:** Nivell alt d'anglès (C1), parlat i escrit, imprescindible per a la comunicació amb clients internacionals.
- **Competències:** Proactivitat, excel·lents habilitats de comunicació i un fort interès pel sector espacial i el desenvolupament de negoci.
- **Competències Tècniques:** Es valorarà positivament tenir coneixements bàsics sobre sistemes de satèl·lits i anàlisi tèrmica o estructural.

CONDICIONS:

- **Dedicació horària:** 10 hores setmanals (aproximadament 6 mesos).
No obstant això, la dedicació final és flexible i es podria acordar una distribució diferent (com menys hores setmanals durant un període més llarg), la qual es pactarà amb l'estudiant abans de començar per garantir la compatibilitat amb els seus estudis.
- **Durada:** 250 hores.
- **Àrea:** NewSpace / Desenvolupament de Negoci.
- **Data d'inici:** A partir d'octubre de 2025 (data exacta a concretar després de la resolució de l'ajut).
- **Modalitat:** Model híbrid amb prioritat pel teletreball. Es realitzaran reunions presencials puntuals a les oficines de Barcelona per facilitar la coordinació i el treball en equip.
- **Horari:** Jornada parcial amb horari flexible, a acordar amb l'estudiant per garantir la compatibilitat amb la seva activitat acadèmica.
- **Beneficis Addicionals:** Mentoratge individualitzat, oportunitat de desenvolupar el TFG/TFM, i formar part d'un equip apassionat i en creixement.
- **Adreça electrònica per enviar el CV:** laura@radian.systems.