

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 ESPAI**TÍTOL DE L'OFERTA: Desenvolupament de Negoci i Estratègia Comercial al Sector Espacial****DESCRIPCIÓ EMPRESA/ENTITAT:**

Radian Systems és una startup tecnològica que està transformant el sector espacial mitjançant la democratització de l'anàlisi tèrmica de satèl·lits. Hem desenvolupat la primera plataforma basada en el núvol que permet realitzar simulacions tèrmiques complexes de forma col·laborativa i accessible, eliminant les barreres de maquinari i les llargues corbes d'aprenentatge del programari tradicional. Amb clients en més de 10 països i el suport de l'Agència Espacial Europea (ESA), som una empresa en fase d'expansió que basa el seu creixement enterament en les vendes orgàniques, la qual cosa ens posiciona com un agent d'alta innovació i agilitat dins l'ecosistema espacial. El nostre equip combina l'experiència en enginyeria aeroespacial amb solucions digitals disruptives per fer l'espai més assequible i sostenible.

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. Busquem integrar un nou membre a l'equip que pugui créixer amb nosaltres en una empresa que creix de forma orgànica (sense inversió externa), on cada acció comercial té un impacte tangible en el creixement del projecte. La persona seleccionada s'integrarà plenament al departament comercial, rebent mentoratge directe de la cofundadora i Directora Comercial, Laura González, a Barcelona.

L'estudiant participarà activament en la definició i execució de l'estratègia comercial per al curs 2026-2027, alineant-se amb els objectius de l'Estratègia Catalunya Espai 2030 per potenciar l'eix de Talent i Societat. El projecte està centrat en l'escalat de vendes, l'expansió de la cartera de clients i la preparació de congressos internacionals del sector espacial. L'objectiu és proporcionar una experiència industrial real en el cicle de venda de productes Software as a Service (SaaS) B2B, connectant coneixements tècnics amb les necessitats del mercat.

Aquesta immersió total permetrà a l'estudiant entendre les dinàmiques entre els diferents actors del sector espacial (des de startups fins a grans corporacions) i identificar oportunitats estratègiques globals. L'experiència combinada li proporcionarà les eines pràctiques per navegar amb èxit en la indústria i impulsar la seva carrera professional. Busquem que l'estudiant creixi amb Radian, per la qual cosa existeix una possibilitat real de contractació full-time en finalitzar les pràctiques si es consoliden els objectius de vendes i creixement.

TUTORITZACIÓ I ACOMPANYAMENT DE L'ESTUDIANT DURANT LES PRÀCTIQUES:

L'estudiant rebrà un mentoratge individualitzat i directe per part de la cofundadora i Directora Comercial, Laura González Llamazares, qui es troba ubicada a Catalunya. El pla d'acompanyament inclou:

- Sessions setmanals de seguiment: Reunions de revisió d'objectius i resolució de dubtes tècnic-comercials.

- Formació específica en SaaS B2B: Mentoratge en eines de gestió de clients (CRM) i estratègies de prospecció en el sector espacial.
- Immersió en l'ecosistema: Acompanyament en esdeveniments de networking mensuals a Catalunya i suport en la interacció amb clients.
- Avaluació mensual: Sessions de feedback per mesurar el desenvolupament de competències i ajustar el pla formatiu segons els interessos de l'estudiant (ex. possibilitat de desenvolupar TFG/TFM).

FUNCIONS DE LA PERSONA EN PRÀCTIQUES:

L'estudiant s'integrarà transversalment en l'estratègia de creixement de Radian i participarà en tot el cicle de desenvolupament de negoci, amb tasques com:

1. Intel·ligència de Mercat i Mapeig Estratègic (Global i Regional): Realitzar un seguiment de les tendències globals del sector espacial i l'anàlisi de la competència. Paral·lelament, l'estudiant durà a terme el mapeig exhaustiu del sector espacial català, identificant potencials clients i col·laboradors locals per enfortir el teixit industrial del territori.

2. Prospecció i Qualificació Tècnica de Leads: Investigar clients potencials (empreses, universitats i centres de recerca) a nivell mundial, analitzant la seva adequació tecnològica amb la nostra solució SaaS. Col·laborarà en la qualificació de contactes, realitzant una primera anàlisi de les seves necessitats tècniques específiques d'anàlisi tèrmic.

3. Suport al Cicle de Venda i Estratègia de Continguts: Participar en la redacció de propostes comercials adaptades i en la creació de materials tècnics (tutorials, casos d'ús i articles) per a l'estratègia de màrqueting. També donarà suport en la coordinació i realització de demostracions en viu del programari per a nous usuaris.

4. Gestió de la Participació en Esdeveniments i Congressos: Planificar i executar la presència de Radian en fòrums internacionals, amb especial focus en el New Space Economy Congress de Barcelona (juliol 2026). Aquesta tasca inclou la gestió de l'agenda, el suport durant l'esdeveniment i el seguiment posterior dels contactes generats.

5. Customer Success i Feedback de Producte: Donar suport en el procés d'onboarding de nous usuaris i realitzar el seguiment post-venda dels clients actius. L'estudiant serà el pont per recollir feedback valuós que permeti a l'equip d'enginyeria millorar les funcionalitats de la plataforma al núvol.

6. Aliances Acadèmiques i Dinamització de l'Ecosistema: Gestionar aliances amb universitats catalanes per promoure l'ús docent del programari, contribuint a la formació del futur talent de l'estratègia d'espai de Catalunya. Així mateix, participarà en esdeveniments de networking mensuals per representar l'entitat en el sector local.

Totes aquestes funcions es gestionaran a través del sistema CRM de l'empresa, garantint que l'estudiant adquireixi competències avançades en la gestió de relacions amb clients i oportunitats de negoci en un entorn d'alta tecnologia.

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.

CONDICIONS:

- **Dedicació horària:** 10 - 20 hores setmanals
- **Durada conveni màxim:** 250 hores.
- **Àrea:** Comercial / Desenvolupament de Negoci.
- **Data d'inici:** A partir de l'abril/maig de 2026.
- **Ubicació:** Oficines de Radian a Barcelona (Loft 153, Carrer de Viladomat 169, 08015 Barcelona) i modalitat de teletreball (Model híbrid).
- **Jornada:** Parcial
- **Especificació de l'horari:** 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