ABOUT THE ROLE

Blocks is a fast-growing company focused on the development of **industrial 3D printing solutions** for sectors such as **aerospace, mold-making, mechanical engineering, and product development**. We deliver high-performance, reliable, and scalable additive manufacturing technologies tailored to industrial production needs.

BUSINESS DEVELOPMENT AT BLOCKS

We are looking for a **Business Development Professional** to join our team and help scale our presence across Europe. You will play a key role in identifying opportunities, building lasting relationships with partners and clients, and expanding our **B2B network in the industrial machinery market**.

LOCATION

Our headquarters are located in **Alfragide**, Lisbon metro area, with **excellent road access and on-site parking**. The role may require regular travel across Europe, depending on commercial priorities.

THE ROLE

Reporting to the Head of Strategy & Growth, you will be responsible for developing new business relationships, identifying strategic partners and distributors, and increasing Blocks' visibility and market share in European industrial segments.

WHAT YOU'LL DO

- Identify and qualify new leads across European markets, with a focus on **industrial machinery and manufacturing sectors**;
- Develop and nurture a growing **B2B network** of partners, distributors, integrators, and end customers;
- Represent Blocks in meetings, trade shows, and industry events across Europe;
- Lead negotiation processes and contribute to the definition of pricing, go-to-market and channel strategies;
- Build strong relationships with stakeholders and maintain a high level of market intelligence;
- Work closely with the marketing and product teams to align communication and commercial strategies;
- Prepare commercial proposals and provide input into revenue forecasts and strategic planning.

WHO YOU ARE

- Degree in Business, Engineering, Management, International Relations or similar;
- **Professional experience in B2B sales or business development**, preferably in the **industrial machinery, automation, or manufacturing technology** sector;

- Strong understanding of the European industrial landscape and proven ability to build or manage **international commercial networks**;
- Excellent communication, negotiation, and relationship-building skills;
- Proactive, strategic mindset, with strong organizational and problem-solving skills;
- Fluency in **English** is required (written and spoken); other European languages are a plus;
- Willingness to travel regularly in Europe.

BENEFITS

- Health insurance;
- Flexible hybrid work model;
- Access to continuous professional development;
- Opportunity to work in a growing and innovative company exporting high-tech products from Portugal;
- Office in Alfragide with great access and parking.

EQUAL OPPORTUNITY STATEMENT

At Blocks, we believe that diverse backgrounds and experiences make teams stronger. We are committed to providing equal employment opportunities regardless of race, gender, age, nationality, disability, or background. Passion, curiosity, and ambition to grow are what unite us.

SOBRE A VAGA

A **Blocks** é uma empresa em rápido crescimento, focada no desenvolvimento de **soluções de impressão 3D industrial** para setores como a **aeronáutica, moldes, engenharia mecânica e desenvolvimento de produto**. Entregamos tecnologias de fabrico aditivo de alto desempenho, fiáveis e escaláveis, adaptadas às exigências da produção industrial.

DESENVOLVIMENTO DE NEGÓCIO NA BLOCKS

Procuramos um(a) **Profissional de Business Development** para se juntar à nossa equipa e ajudar a expandir a presença da Blocks a nível europeu. Terás um papel fundamental na identificação de oportunidades, construção de relações duradouras com parceiros e clientes, e na expansão da nossa rede B2B no setor das máquinas industriais.

LOCALIZAÇÃO

A nossa sede está localizada em **Alfragide**, na área metropolitana de Lisboa, com **excelentes acessos rodoviários e estacionamento no local**. A função poderá implicar viagens frequentes pela Europa, consoante as prioridades comerciais.

A FUNÇÃO

Reportando diretamente ao **Head of Strategy & Growth**, serás responsável por desenvolver novas relações comerciais, identificar parceiros e distribuidores estratégicos e aumentar a visibilidade e quota de mercado da Blocks nos segmentos industriais europeus.

O QUE VAIS FAZER

- Identificar e qualificar novas oportunidades nos mercados europeus, com foco nos setores das máquinas industriais e da produção;
- Desenvolver e consolidar uma rede B2B crescente de parceiros, distribuidores, integradores e clientes finais;
- Representar a Blocks em reuniões, feiras e eventos do setor em toda a Europa;
- Conduzir processos de negociação e contribuir para a definição de preços, estratégias de entrada em mercado e canais de distribuição;
- Construir relações fortes com stakeholders e manter um elevado nível de conhecimento do mercado;
- Trabalhar em estreita colaboração com as equipas de marketing e produto para alinhar estratégias comerciais e de comunicação;
- Preparar propostas comerciais e contribuir para previsões de receita e planeamento estratégico.

QUEM ÉS

- Formação superior em Gestão, Engenharia, Negócios Internacionais, Relações Internacionais ou área similar;

- Experiência profissional em vendas B2B ou desenvolvimento de negócio, preferencialmente no setor das máquinas industriais, automação ou tecnologias de fabrico;
- Forte conhecimento do panorama industrial europeu e capacidade comprovada para construir ou gerir redes comerciais internacionais;
- Excelentes competências de comunicação, negociação e construção de relações;
- Perfil proativo, com pensamento estratégico e boas capacidades de organização e resolução de problemas;
- Fluência em **inglês** (oral e escrito); conhecimentos de outras línguas europeias serão valorizados;
- Disponibilidade para viajar regularmente pela Europa.

BENEFÍCIOS

- Seguro de saúde;
- Modelo de trabalho híbrido e flexível;
- Acesso a desenvolvimento profissional contínuo;
- Oportunidade de trabalhar numa empresa inovadora em crescimento, que exporta tecnologia de ponta feita em Portugal;
- Escritório em Alfragide com ótimos acessos e estacionamento.

DECLARAÇÃO DE IGUALDADE DE OPORTUNIDADES

Na Blocks, acreditamos que equipas diversas, com diferentes origens e experiências, são mais fortes. Estamos comprometidos com a **igualdade de oportunidades no emprego**, independentemente de raça, género, idade, nacionalidade, deficiência ou contexto pessoal. Aquilo que nos une é a paixão, a curiosidade e a ambição de crescer.