

## CONVOCATÒRIA DE PROVISIÓ DE LLOCS DE TREBALLS

### 1 Tècnic/a comercial - vendes

Vols unir-te a un equip de persones compromeses amb un projecte sostenible, dinàmic i innovador que està impulsant la transformació social a partir de l'impuls de serveis cooperatius de consum ?

Som Energia, Som Connexió i Som Mobilitat som tres cooperatives de consum sense afany de lucre que treballem per accelerar la transició cap a una societat ecosocial a partir dels valors del cooperativisme i del bé comú.

#### BREU DESCRIPCIÓ DEL LLOC

Busquem un/a tècnic/a de gestió de clients i serveis que comercialitzi a entitats i empreses els productes i serveis de les tres cooperatives: energia, connectivitat i Mobilitat sostenible.

Entre les responsabilitats que assumirà s'inclouen treballar estretament amb la resta de les organitzacions que lideren el projecte (Som Mobilitat, Som Connexió i Som Energia) i els responsables d'àmbits per preparar plans de dinamització territorial i de servei, incloent recursos, terminis i pressupostos per fer arribar els productes i serveis a entitats, empreses i ajuntaments així com fer seguiment i avaluació de cada un d'ells..

La persona candidata ha de tenir excel·lents capacitats comunicatives i de gestió del temps, ja que col·laborarà amb un extens i divers ecosistema, clients i equips interns per assolir els resultats en els terminis establerts.

En definitiva, les funcions de la persona candidata s'orienten a comercialitzar els productes i serveis per a empreses de Som Mobilitat, Som Connexió i Som Energia per donar resposta a les necessitats detectades en el territori, comunicar-los correctament les opcions de serveis disponibles en l'àmbit de la mobilitat, connectivitat i energia a través principalment de visites i contactes comercial però també a través de mitjans digitals i/o de comunicacions directes complint escrupolosament amb el calendari previst i complint els estàndards de qualitat de la cooperativa.

#### TASQUES I FUNCIONS A REALITZAR

- Impulsar i gestionar una cartera de clients (entitats i empreses)
- Comercialitzar els productes a nivell presencial i contribuir a millorar l'impacte territorial de la cooperativa.
- Col·laborar amb l'ecosistema de col·laboradors i clients per identificar i definir requisits, àmbit i objectius
- Registre de les activitats en sistemes ERP

- Assegurar-se que compleixen els requisits dels clients a mesura que s'implaneten els productes
- Fer-ne seguiment dels pressupostos i del compliment
- Analitzar riscos i oportunitats i compartir-los amb els responsables d'àmbit de la cooperativa
- Elaborar tota la documentació necessària en format text i en format web

## REQUISITS DELS CANDIDATS

### FORMACIÓ

- Experiència en la comercialització de serveis i productes
- Experiència en gestió operativa de processos
- Parlar i escriure correctament català i castellà
- Altres cursos relacionats amb el lloc de treball

### EXPERIÈNCIES I CONEIXEMENTS

- Experiència laboral demostrable en un lloc similar
- Experiència en vendes
- Expertesa en màrqueting en tots els seus àmbits d'actuació (producte, preu, punt de venda, publicitat i postvenda)
- Coneixements globals de màrqueting digital (SEO, SEM, inbound, email marketing, anàlisi de dades...)
- Capacitats organitzatives, inclosa la gestió del temps i la realització de diverses tasques alhora i el treball en diferents projectes simultanis
- Capacitats per a l'atenció a tot l'ecosistema de col·laboradors, als clients i al treball en equip
- Familiaritat amb el control de la gestió de riscos i el control de qualitat
- Sòlids coneixements pràctics en eines informàtiques (paquet d'oficina)
- Experiència pràctica en les eines de gestió de projectes (p. Ex., Trello) i en ERP de gestió

### APTITUDS I HABILITATS

- Iniciativa i amb predisposició
- Empatia i capacitat de treball en equip
- Flexibilitat i capacitat de resolució d'imprevistos
- Capacitat de comunicació i facilitat de tracte amb el públic
- Disponibilitat per participar en d'altres àmbits de la cooperativa
- Responsabilitat per treballar de forma autònoma i constant
- Ordenat/da, rigorós/a i metòdic/a

### ES VALORARÀ

- Formació llicenciatura en l'àmbit d'empresa i màrqueting

- Coneixement de l'àmbit de l'Economia Social i Solidària
- Experiència demostrable en creixements disruptius
- Experiència demostrable en plans i accions de comercialització i vendes
- Experiència en growth marketing o lean startup
- Capacitat d'oratoría en públic
- Coneixements en branding i posicionament
- Experiència en empreses amb productes / serveis de subscripció

## **CONDICIONS DE L'OFERTA**

- Jornada completa de 37,5 hores setmanals
- Horari flexible per atendre a oportunitats. Preferentment de dilluns a divendres entre les 9 h a 14 h i les 15 h a 18 h (presencial i teletreball).
- Ubicació: El lloc de treball s'integra en l'equip de gestió interna de la cooperativa.
- Contracte per un any amb opció a indefinit
- Salari brut anual a jornada completa: a partir de 25.326 € segons perfil del candidat/a
- Lloc de treball: Mataró (presencial i teletreball)
- Data prevista d'incorporació: immediata

## **VACANTS**

- Una vacant orientada a processos de comercialització presencial
- Una vacant orientada a processos de comercialització digital

## **PRESENTACIÓ DE CANDIDATURES**

- Termini de presentació: 30/09/2023