

Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia “PROGRAMA INVESTIGO”.

DESCRIPCIÓN DEL PUESTO DE TRABAJO A CUBRIR:

Se ofrece contratación a Personal Técnico con la/s Titulación/es de Técnico Superior en Marketing y Publicidad, Técnico Superior en Gestión de Ventas y Espacios Comerciales o Técnico Superior en Comercio Internacional, durante 18 meses. El tipo de contrato será indefinido y pertenecerá al grupo 3 de cotización.

TÍTULO DEL PROYECTO:

Difusión y comercialización de medios de cultivo para su uso en técnicas de reproducción asistida en las especies bovina y porcina (ComerciART)

DESCRIPCIÓN Y OBJETIVOS DE LA INICIATIVA DE INVESTIGACIÓN E INNOVACIÓN.

EmbryoCloud es una Empresa de Base Tecnológica (EBT) de reciente creación cuya actividad se centra en la investigación y desarrollo de innovadores medios de cultivo y biofluidos naturales aplicables en el campo de las Técnicas de Reproducción Asistida (TRA) en diferentes especies. El objetivo de la empresa es promover la transferencia a la industria de los conocimientos generados fruto de la investigación para procesar y utilizar fluidos naturales como componentes de los medios de cultivo para obtener embriones in vitro de mayor calidad, mejorando los resultados de las TRA. La empresa es una spin-off adscrita a la Universidad de Murcia, formada por profesores e investigadores con más de 25 años de experiencia en el uso de las TRA en diferentes especies y cuenta entre sus socios con una incubadora-aceleradora de empresas.

EmbryoCloud nace con un marcado carácter investigador que trata de posicionar en el mercado novedosos medios de cultivo formulados con fluidos naturales para la especie bovina convenientemente tratados que, una vez incluidos en los protocolos de MIV, FIV y CE, aumentarán la calidad de los embriones obtenidos, y en consecuencia el éxito de estos tratamientos. Esto contribuirá a reducir el coste para las explotaciones ganaderas, así como a mejorar la salud de los animales destinados al consumo humano.

Este proyecto tiene como objetivo el posicionamiento en el mercado de una nueva línea de negocio basada en el desarrollo de un novedoso set completo de medios de cultivo “ready to use” con biofluidos naturales y liofilizados para su uso en técnicas de reproducción asistida (TRA) en las especies bovinas y porcinas.

Contrato financiado por la Unión Europea-Next Generation EU.



**Financiado por
la Unión Europea**



El nuevo set de medios de cultivo presenta una serie de ventajas significativas con respecto a los medios comercializados actualmente, tanto por su innovadora formulación como por su novedoso formato de presentación. Mientras que los medios de cultivo más extendidos suelen presentarse en formato líquido o en formato semisólido o sólido (agar agar), el nuevo producto objetivo se presentará en un formato liofilizado. Esto supone una ventaja competitiva muy importante con respecto a los medios existentes ya que permitirá aumentar sustancialmente la vida útil del producto. Actualmente, no existen medios de cultivo para bovino o porcino, ni para otros mamíferos, comercializados en formato liofilizado, ni investigaciones previas que aborden esta problemática. También cabe destacar el formato “ready to use” del nuevo set de medios objetivo, que facilitará y reducirá el tiempo de dedicación de los profesionales durante la preparación, minimizando posibles errores o contaminación y mejorando la reproductibilidad del proceso.

OBJETIVOS GENERALES

EmbryoCloud no cuenta con una estructura comercial ya que su actividad se ha centrado hasta la fecha en la investigación y desarrollo de nuevos procedimientos y medios de cultivos naturales para fines no comerciales. Esta propuesta busca establecer una organización comercial propia con la incorporación de una persona en el área de Desarrollo de Negocio.

TAREAS PREVISTAS

- Gestión estratégica
 - Definir una estrategia de salida al mercado.
 - Realizar un análisis DAFO independiente.
 - Establecer un sistema para medir cómo afectan las debilidades y fortalezas de la empresa ni como minimizar las debilidades y potenciar las fortalezas.
 - Establecer un sistema para detectar las oportunidades y amenazas del entorno y como tratarlas.
 - Elaborar un plan estratégico de la empresa.
- Mercado
 - Realizar análisis periódicos del mercado donde opera EmbryoCloud.
 - Establecer procedimientos definidos para aumentar la participación en el mercado.

Contrato financiado por la Unión Europea-Next Generation EU.



**Financiado por
la Unión Europea**

 **Plan de Recuperación,
Transformación y Resiliencia**

- Dar a conocer los productos y servicios, mediante la realización de acciones de alto impacto
- Productos y Servicios
 - Establecer un procedimiento adecuado para enfocar los productos hacia el cliente para incentivar su consumo.
 - Definir los objetivos de ventas de productos.
 - Establecer un sistema para el lanzamiento de nuevos productos o servicios o para comunicar nuevas características o prestaciones de los productos.
- Precios y Promociones
 - Establecer un sistema para medir los impactos de subidas o bajadas de precios en la cifra de ventas.
 - Establecer un sistema de promociones y de precios especiales.
 - Realizar un análisis ABC de ventas.
- Clientes
 - Definir un proceso de gestión comercial que sirva para atraer y fidelizar clientes de manera proactiva.
 - Clasificar los clientes en base al desarrollo que podemos tener con ellos, su potencial de ventas.
 - Conocer lo que el cliente no quiere comprar y los motivos por los que no compra.
 - Desarrollar un plan de fidelización de clientes, así como un procedimiento de recuperación de clientes.
 - Fijar la manera adecuada contactar con los clientes de manera periódica, así como los objetivos a conseguir de los contactos.
 - Fijar objetivos de ventas para clientes actuales y para nuevos clientes.
 - Definir objetivos de captación de nuevos clientes.
 - Definir una metodología de la actividad comercial.
 - Establecer un sistema de seguimiento de potenciales clientes hasta que se convierten en clientes.
- Marketing y Comunicación
 - Definir la estrategia de marketing y la política de marketing a desarrollar en el mercado.
 - Adaptar los elementos de comunicación de la empresa (página web, dossieres, presentaciones, etc.).

Contrato financiado por la Unión Europea-Next Generation EU.



**Financiado por
la Unión Europea**



- Establecer mensajes publicitarios relacionados con nuestras fortalezas o argumentos de venta.
- Analizar periódicamente las campañas publicitarias que realiza la competencia.
- Evaluar el éxito o el fracaso de las acciones publicitarias que se realizan.
- Distribución y Compras
 - Definir el proceso y la programación de las compras, así como la gestión de pedidos.
 - Establecer un sistema de evaluación de los proveedores.
 - Coordinar las previsiones de ventas con los pedidos de compras.

REQUISITOS DE CONTRATACIÓN

- Menor de 30 años en el momento de la contratación.
- Titulación/es requerida/s:
 - Técnico Superior en Marketing y Publicidad.
 - Técnico Superior en Gestión de Ventas y Espacios Comerciales.
 - Técnico Superior en Comercio Internacional.
- Demandante de empleo.
- Inscripción en el Sistema de Garantía Juvenil.
- Carné de conducir.
- Inglés B2.

MÉRITOS VALORABLES

- Conocimientos sobre gestión y aplicación de normas ISO (ISO 9001:2015).
- Experiencia previa.
- Otras titulaciones.
- Otros idiomas.

UBICACIÓN DEL PUESTO DE TRABAJO

- Ciudad: Murcia.
- Provincia: Murcia.

Más información: info@embryocloud.com

Contrato financiado por la Unión Europea-Next Generation EU.



**Financiado por
la Unión Europea**

