



BASES DE LA CONVOCATORIA PARA CUBRIR EL PUESTO DE RESPONSABLE DEL DEPARTAMENTO COMERCIAL DEL GRUPO ENERCOOP

El presente documento tiene por objeto regular la convocatoria para cubrir el puesto de **RESPONSABLE DEL DEPARTAMENTO COMERCIAL** del Grupo Enercoop mediante contrato laboral ordinario de tipo indefinido. La contratación será realizada por la mercantil del Grupo **LA UNIÓN ELECTRO-INDUSTRIAL, S.L.U.**

PRIMERA.- Principios Básicos

La convocatoria para la cobertura del puesto se realizará con carácter público y abierto. Asimismo el proceso de selección se regirá por los principios de transparencia y objetividad y se valorará proporcionadamente y con independencia la competencia, la capacidad y los méritos de los candidatos.

El respeto a dichos principios prolongará su vigencia más allá del proceso de cobertura de la plaza, estando también presentes en la gestión interna de los trabajadores del Grupo Enercoop mediante su cumplimiento en los sistemas internos de desarrollo y promoción.

SEGUNDA.- Publicidad

Las Bases de esta convocatoria se harán públicas en la Página Web del Grupo Enercoop (www.enercoop.es). Las siguientes fases del proceso serán comunicadas de forma genérica (sin inclusión de datos personales) en la misma página.

Los resultados de las distintas pruebas y evaluaciones serán comunicados individual y confidencialmente a cada candidato, pudiendo estos tener acceso a la documentación generada a efectos de revisión, así como al listado general de resultados de los participantes en cada una de las fases en las que hayan participado. Asimismo, los participantes en el proceso podrán solicitar información del estado de desarrollo del proceso de selección durante su gestión a través del correo electrónico rrhh@enercoop.es.

TERCERA.- Características del puesto

- 1.- Denominación:** Responsable del Departamento Comercial.
- 2.- Relación:** Laboral ordinaria a tiempo completo y de carácter indefinido.
- 3.- Clasificación profesional:** Grupo Profesional Responsables, Categoría Responsable de Departamento.



4.- Misión del puesto: Planificar, dirigir y gestionar el personal y recursos del Departamento Comercial, para el cumplimiento de los objetivos de negocio, mediante el correcto desarrollo de las actividades de comercialización de energía eléctrica y los productos y servicios asociados, la óptima atención a clientes particulares y empresas, así como la colaboración en las relaciones comerciales con grandes cuentas.

5.- Principales funciones:

1. Estructuración de la actividad comercial.
 - a. Análisis y segmentación de mercado, canales, cartera y competencia.
 - b. Definición e implantación de la oferta de productos y servicios.
 - c. Definición e implantación de estrategias y canales de comercialización offline y online.
2. Planificación de la actividad comercial.
 - a. Definición de objetivos y planificación de campañas.
 - b. Definición e implantación de la estrategia y acciones de marketing digital.
 - c. Implantación de técnicas comerciales avanzadas: e-commerce y telemarketing.
 - d. Estructuración y puesta en marcha de la fuerza de ventas.
 - e. Elaboración, control y gestión del presupuesto del departamento.
3. Gestión de la actividad comercial.
 - a. Ejecución de campañas y seguimiento de objetivos.
 - b. Supervisión y validación de presupuestos y nuevas contrataciones.
 - c. Seguimiento de resultados y corrección de desviaciones.
 - d. Seguimiento y análisis de cartera: altas, bajas y modificaciones.
4. Gestión de la Atención al Cliente.
 - a. Estandarización de servicios, procesos y canales de comunicación con el cliente.
 - b. Definición e implantación del modelo de experiencia del cliente y sus sistemas de evaluación y gestión.
 - c. Coordinación y gestión de los procesos de facturación, cobro y corte de suministro con el resto de los departamentos implicados.
 - d. Implantación de técnicas avanzadas de afianzamiento y relaciones con los clientes: venta emocional y co-creación.
5. Colaboración en la gestión de Grandes Cuentas y Licitaciones.
 - a. Identificación de oportunidades y colaboración con el resto de los departamentos en la captación de Grandes Cuentas.
 - b. Integración de nuevas cuentas en los servicios de atención al cliente.
 - c. Seguimiento y fidelización de clientes.
6. Interlocución y gestión de colaboradores externos.
 - a. Gestión de la formación e integración de nuevos colaboradores.
 - b. Supervisión y gestión de los servicios de back office a prestar.
 - c. Resolución de incidencias y gestión de la colaboración.

7. Elaboración de ofertas de instalaciones producción energética renovable As a Service.
 - a. Colaboración en la elaboración de ofertas As a Service.
 - b. Integración de nuevas cuentas en los servicios de atención al cliente.
8. Comercialización de productos de autoconsumo y movilidad eléctrica.
 - a. Análisis de necesidades y elaboración de ofertas personalizadas de autoconsumo, en coordinación con el resto de los departamentos.
 - b. Análisis de necesidades y elaboración de ofertas de movilidad eléctrica, en coordinación con el resto de los departamentos.
 - c. Integración de clientes en el back office comercial.

6.- Conocimientos específicos necesarios

- ✓ Dirección y gestión de equipo, habilidades directivas de relación y gestión.
- ✓ Conocimientos específicos en gestión comercial, ventas y marketing, tanto generales como del sector eléctrico.
- ✓ Conocimientos y experiencia en definición e implantación de estrategias y acciones de marketing digital y e-commerce.
- ✓ Conocimientos específicos en implantación y gestión de la experiencia de cliente.
- ✓ Informática general y programas y aplicaciones propias de la compañía.
- ✓ Manejo de herramientas comerciales para la segmentación de clientes y carteras.

7.- Ubicación: El trabajador prestará sus servicios de forma habitual en la Sede Social del Grupo Enercoop (Calle Sagrado Corazón de Jesús, 17, 03330 Crevillent), sin perjuicio de la realización de tantos desplazamientos y viajes como sean necesarios para poder prestar sus servicios convenientemente en la empresa.

8.- Retribución: La cuantía máxima de la retribución total será negociada en la entrevista final de los candidatos que hayan superado todas las pruebas de acceso, y será al menos igual al salario de entrada establecido para el puesto en el sistema de clasificación (35.980,00 € brutos anuales).

El puesto tiene un recorrido retributivo conforme al sistema de compensación de la organización de un 30% del salario fijo de entrada, pudiendo llegar a los 46.774,00 € brutos anuales de salario fijo (sin inclusión de los sistemas internos de retribución variable y beneficios sociales).

CUARTA. - Régimen de Contratación e Incompatibilidades.

1.- En virtud del artículo 39 de los Estatutos de la Cooperativa Eléctrica Benéfica San Francisco de Asís serán rechazadas las candidaturas presentadas por parientes de miembros del Consejo Rector o del Director General hasta el cuarto grado de consanguinidad o segundo de afinidad.

La limitación se hace extensiva a los parientes hasta el segundo grado de consanguinidad o afinidad de anteriores miembros del Consejo Rector o anteriores Directores Generales, hasta transcurridos ocho años desde el cese en los mencionados cargos.

2.- La contratación se realizará mediante contrato laboral ordinario a jornada completa. La duración del contrato será indefinida, con un periodo de prueba de 6 meses.

QUINTA. - Requisitos de los aspirantes.

Los aspirantes deberán reunir, para poder participar en el proceso de selección, los siguientes requisitos:

- a)** Ser mayor de edad y no exceder, en su caso, de la edad máxima de jubilación.
- b)** Tener la nacionalidad española, ser nacional de un Estado miembro de la Unión Europea, o ser nacional de aquellos Estados, a los que, en virtud de tratados internacionales celebrados por la Unión Europea y ratificados por España, sea de aplicación la libre circulación de trabajadores.
- c)** Cualquiera que sea su nacionalidad, los extranjeros con residencia legal en España.
- d)** Estar en posesión de una titulación universitaria de grado superior en Administración y Dirección de Empresas, Ciencias Económicas, Marketing, y/o cualquier otro grado superior universitario acorde con los requisitos del puesto.
- e)** Tener una experiencia profesional acreditable de, al menos, tres años en el ejercicio de similares puestos o funciones. Dicha experiencia deberá ser demostrable, y será requerida acreditación a lo largo del proceso de selección.
- f)** Tener, como mínimo, un nivel de conocimientos de inglés B2 acreditable mediante título de la EOI o equivalente. En el caso de no poder aportar acreditación oficial se realizarán las correspondientes pruebas de nivel, que serán excluyentes para los candidatos que no alcancen el nivel de referencia.

SEXTA.- Solicitudes.

Se deberán presentar por escrito, a través de la sección ÚNETE A NOSOTROS de la Página Web del Grupo Enercoop (www.enercoop.es), cumplimentando el formulario on-line habilitado al efecto. Alternativamente, se podrá dirigir la solicitud al Departamento de Recursos Humanos del Grupo Enercoop, Calle Sagrado Corazón de Jesús, 17, 03330 Crevillent (Alicante), presentándola de forma personal de lunes a viernes, en horario de 08:30 a 14:30 horas, o mediante correo electrónico a la dirección rrhh@enercoop.es.

A la solicitud de inscripción se acompañará:

- Currículo Vitae firmado, en el que consten los títulos académicos, puestos de trabajo desempeñados con indicación de su duración y detalle de las funciones, estudios y cursos realizados y otros méritos que estime oportuno poner de manifiesto para su valoración.
- En su caso, acreditación de conocimientos del idioma inglés, nivel B2 o superior, emitido por un centro oficial (Escuela Oficial de Idiomas (EOI) o equivalente).
- En su caso, acreditación de conocimientos del idioma valenciano, igual o superior al nivel B2 emitido por un centro oficial (Junta Qualificadora de Coneixements de Valencià (JQCV), Escuela Oficial de Idiomas (EOI), universidades o equivalente).

Los aspirantes habrán de manifestar en su solicitud que reúnen la totalidad de los requisitos exigidos en esta convocatoria, referidos siempre a la fecha de expiración del plazo señalado para la presentación de solicitudes. Serán excluidos los aspirantes que no reúnan los requisitos exigidos en las presentes bases.

El plazo para la presentación de candidaturas finalizará el martes 15 de septiembre de 2020. No se aceptarán candidaturas presentadas fuera de plazo.

Finalizado el plazo de admisión de solicitudes se contactará con los aspirantes admitidos y excluidos para comunicar la decisión justificada.

SÉPTIMA. - Pruebas de Acceso.

1.- Prueba Estratégica

Tendrá carácter eliminatorio y consistirá en la elaboración de un Plan Comercial para la empresa, con delimitación y justificación de la estructura del mismo, análisis previos, detección de necesidades y oportunidades y formulación estratégica y de objetivos, con detalle de los indicadores y sistema de seguimiento.

La prueba será valorada de 0 a 40 puntos, siendo necesaria la obtención de una calificación de 20 puntos para superarla y acceder a la siguiente prueba. El día, hora y lugar para la realización del examen se publicará en la página web del Grupo Enercoop (www.enercoop.es) con una antelación mínima de 7 días.

2.- Exposición

La segunda prueba consistirá en la exposición y defensa del Plan Comercial elaborado en la Prueba Estratégica. Será eliminatoria, con una valoración máxima de 30 puntos, siendo necesaria la obtención de una valoración mínima de 15 puntos para superarla.

Los aspirantes tendrán que desarrollar una presentación con el detalle de los análisis, propuestas y objetivos recogidos en la prueba estratégica. La citada presentación será expuesta con los correspondientes medios audiovisuales ante la comisión de valoración, la cual podrá hacer las preguntas que considere oportunas sobre los contenidos de la presentación.

Para la valoración de los distintos candidatos se atenderá a los principios de transparencia y objetividad, y se valorará proporcionadamente y con independencia la competencia, la capacidad y los méritos de los candidatos.

El día, hora y lugar para la realización de las pruebas de exposición se publicará en la página web del Grupo Enercoop (www.enercoop.es) con la suficiente antelación.

3.- Entrevista

La comisión de valoración, tras analizar las presentaciones realizadas y los méritos alegados, realizará una entrevista personal con los candidatos que hayan obtenido la mayor puntuación en las pruebas anteriores, al objeto de comprobar los méritos alegados y la idoneidad, para los que se les podrá citar con una antelación mínima de cinco días.

La relación de notas obtenidas en las dos primeras pruebas con indicación de los candidatos seleccionados se publicará en la página web del Grupo Enercoop, pudiéndose realizar alegaciones en el plazo de cinco días hábiles desde la fecha de su publicación. Transcurrido el plazo, los candidatos seleccionados serán citados para la entrevista, en la que deberán aportar la siguiente documentación:

- Copia del DNI.
- Documentación original o fotocopia compulsada que acredite la titulación académica, formación, y méritos alegados.
- Un informe de vida laboral y otros medios que acrediten la experiencia con las características de sus tareas o nivel de titulación.

La fase de entrevista tendrá una valoración máxima de 30 puntos, siendo necesaria la obtención de una valoración mínima de 15 puntos para superarla.

4.- Puntos adicionales

- a) Como medida encaminada al fortalecimiento de la cultura empresarial y acorde con los principios fundacionales de la entidad, los candidatos nacidos o residentes en la localidad de Crevillent tendrán 5 puntos extraordinarios que se sumarán a la puntuación total obtenida en el conjunto de todas las pruebas (no se computarán para poder superar las notas de corte de las distintas pruebas). Por residentes en la localidad se entenderá a aquellos candidatos empadronados en el término municipal con anterioridad al 1 de enero de 2020. La acreditación de esta condición se realizará mediante la presentación del DNI original o certificado de empadronamiento actualizado.

- b) Nivel de idiomas.- Tendrán 5 puntos adicionales, que se sumarán a la puntuación total obtenida en el conjunto de todas las pruebas (no se computarán para poder superar las notas de corte de las distintas pruebas), aquellos aspirantes que acrediten poseer un nivel de inglés superior al B2, o de valenciano o cualquier otro idioma comunitario igual o superior al B2.

OCTAVA.- Comisión de Valoración

La Comisión de Valoración se ajustará a los principios de imparcialidad y profesionalidad de sus miembros y estará integrada por cuatro miembros, de los cuales uno será el presidente y dos actuarán como vocales. La secretaría de la Comisión será desempeñada por un asesor especialista que actuará con voz pero sin voto.

El mencionado órgano resolverá las dudas que se presenten para el buen orden del procedimiento de valoración, en todo lo no previsto en las bases, así como para su interpretación.

Composición:

- Presidente: Guillermo Belso Candela, Presidente del Consejo Rector.
- Vocal: Joaquín P. Mas Belso, Director General.
- Vocal: Miguel Moreno Martínez, Responsable del Dpto. de Organización y Recursos Humanos.
- Vocal: Salvador Pérez Oliver, Director del Área de Recursos.
- Vocal: José García Sánchez, Director del Área de Comercialización, Operaciones y Mercado Eléctrico.
- Secretario: Alayn Inchauspe Prego, Interim Manager de Recursos Humanos.

La Comisión emitirá un informe justificado, a la vista de las pruebas realizadas, teniendo en cuenta la idoneidad de los candidatos finalistas en relación con las características del puesto, en el que se clasificarán los aspirantes por orden decreciente, con propuesta del candidato idóneo.

Asimismo, la convocatoria podrá ser declarada desierta si ninguno de los candidatos superara las pruebas establecidas en la presente convocatoria.

En Crevillent, a 21 de agosto de 2020.

EL DIRECTOR GENERAL DEL GRUPO ENERCOOP

Fdo.: Joaquín P. Mas Belso