

SELECCIÓN REPRESENTANTES COMERCIALES

SELECCIÓN DE LOS REPRESENTANTES COMERCIALES QUE LLEVARÁN A CABO LA PROSPECCIÓN DE MERCADO EN EL ÁREA GEOGRÁFICA DE INFLUENCIA COMERCIAL Y BAJO EL SISTEMA DE INTERNACIONALIZACIÓN PROPUESTO EN EL PROYECTO PROTOTYPING EXPORT AAA+.

1. PRESENTACIÓN DEL PROYECTO.

“Prototyping EXPORT – AAA Sistema Innovador común de internacionalización de las Pymes Artesanales Agroalimentarias de la Eurorregión”, es un proyecto cuyo principal objetivo es la implementación de un innovador Sistema de Apoyo para la Internacionalización de las Pymes Artesanales Agroalimentarias de la Eurorregión para conseguir que el tejido empresarial existente cree valor hacia fuera. Esto es, que se aumente el volumen de exportaciones del área de cooperación (Andalucía- Algarve y Alentejo) a través de la mejora de la comercialización externa de sus productos agroalimentarios artesanales, y de la integración de los diferentes clústeres empresariales implicados. Este sistema pretende ayudar a las pymes a transitar desde su situación actual hasta una configuración más competitiva y rentable, adaptada al mercado internacional actual. Ver esquema del proyecto en Anexo 1.

2. TRABAJOS A DESARROLLAR.

Desde el marco del proyecto se procederá a la selección de 15 representantes comerciales que deberán desarrollar en sus respectivas áreas geográficas de influencia las labores de prospección y seguimiento comercial, así como generación de ventas de los productos conformantes del catálogo oficial del proyecto.

- **Catálogo de productos:** el catálogo oficial estará conformado por una serie de referencias provenientes de 105 empresas PYME agroalimentarias de Andalucía (España), Algarve y Alentejo (Portugal).
- **Áreas de influencia comercial y sistema de internacionalización:** cada uno de los representantes comerciales tendrá asignada una determinada área geográfica europea sobre la que realizar el trabajo comercial en los canales Retail, Gourmet y Horeca, siempre bajo las pautas establecidas en el sistema de internacionalización del proyecto. El Anexo 3 recoge el detalle de las zonas geográficas preestablecidas, así como el sistema de internacionalización.

3. REQUISITOS DE PARTICIPACIÓN.

Podrán concurrir en el proceso de selección todas las personas físicas y/o jurídicas con sede y/o residencia legal en cualquiera de los países de Unión Europea o países como Reino Unido, Noruega, Suiza o Andorra.

El/La concurrente deberá comprometerse a ejercer las labores objeto de los trabajos y a presentar la documentación definida en la ejecución.

Se presenta imprescindible un alto conocimiento de la lengua oficial del país o zona de influencia geográfica (nivel equivalente a C1), así como buen uso del inglés (nivel equivalente a B2) en caso de que el concurrente no domine el español. Tales exigencias derivan de la obligación de realizar las tareas de prospección y seguimiento comercial en destino, con independencia de su lugar de residencia habitual. Igualmente será necesaria una interlocución fluida con la entidad intermediaria para la coordinación de los trabajos comerciales y de ventas, que se llevará a cabo principalmente en español o inglés.

4. DOSSIER DE INSCRIPCIÓN

Las personas físicas o jurídicas interesadas podrán concurrir libremente aportando la siguiente documentación:

- **Formulario de participación** debidamente cumplimentado. (Anexo 2)
- **Carta de motivación**, señalando su interés en el proyecto, así como su aportación al mismo.
- **Curriculum Vitae**, especificando la formación y la experiencia en comercialización, sector alimentario e internacionalización.
- **Formulario de preferencia geográfica**, especificando las 3 áreas geográficas de interés para el desarrollo de la labor comercial. (Anexo 3). En caso de que su área de influencia no estuviera estipulada en el Anexo podrá especificar un área alternativa siempre dentro de la Unión Europea o países como Reino Unido, Noruega, Suiza o Andorra.

El dossier de inscripción deberá ser enviado exclusivamente por e-mail a las siguientes direcciones de correo electrónico: fundacion@andanatura.org; exportacion@landaluz.es;

El dossier preferentemente podrá ser presentado en español, pero será admitido en cualquiera de las siguientes lenguas para su correcta tramitación: español, portugués, francés o inglés.

5. CONDICIONES ECONÓMICAS.

La remuneración a los representantes comerciales constará de un componente fijo y otro variable, que se detalla a continuación:

- **Componente fijo:** el /la representante comercial tendrá una asignación fija de 3.000 euros (Iva incluido si fuera el caso) como remuneración fija por su labor comercial para el período establecido una vez iniciada la contratación de los representantes. Esta asignación será fraccionada atendiendo a los condicionantes que se especifican a continuación:

Nº PAGO	FECHA	IMPORTE	CONDICIONANTE
Primer Pago	Inicio de los trabajos comerciales.	2.000 euros	Presentación de informes de ejecución (ver Anexo 1, 4 y 5)
Segundo Pago	Tras la generación de venta/s por importe de 1.000 euros	1.000 euros	Toda vez generada/s venta/s en su área de influencia geográfica por importe de 1.000 euros.



- **Componente variable:** tal y como recoge el sistema logístico, cada representante comercial, con los precios facilitados por la entidad intermediaria, deberá negociar con sus clientes prospectos el precio final de venta de cada producto. La diferencia entre el precio facilitado por la entidad intermediaria y el precio acordado por el/la representante comercial con el cliente final (precio de venta) conforma el componente variable de la remuneración. Para mayor comprensión ver Anexo 1.

6. PROCEDIMIENTO.

Las personas físicas o jurídicas interesadas deberán hacernos llegar la documentación de inscripción especificada en el punto 4 del presente documento, a partir de la fecha de lanzamiento de la convocatoria.

7. DOCUMENTACIÓN TRABAJO PARA REPRESENTANTES COMERCIALES.

De cara al desarrollo efectivo de labor comercial en destino cada representante comercial contará con la siguiente documentación:

- **Catálogo de productos /web:** en la página web del proyecto estarán colgadas todas y cada una de las referencias conformantes del catálogo con sus respectivas fotografías y fichas técnicas y logísticas.
- **Notas de cata:** información comercial sobre cada slot de productos para su correcta comprensión.
- **Capacitación:** esto constará a su vez de a) Pildoras formativas sobre temáticas diversas (envases y embalajes, documentación, herramientas de comercialización, gestión del punto de venta, etc), b) Asesoría individualizada en forma de resolución de consultas y c) Jornada de presentación de la red comercial para explicación del sistema del proyecto.
- **Muestras de productos:** cada representante recibirá una caja por empresa productora incluida en el catálogo con muestras físicas de algunas de las referencias conformantes del catálogo.