

Empresa: Fundación Centro Tecnológico Andaluz de la Piedra

1. PROYECTO.

Creación de una Red de Empresas Comercializadoras Expertas en los Mercados Internacionales, para fomentar la salida de los productos del Sector de la Piedra Natural en el Exterior.

2. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

Dada la situación del sector de la construcción en España una de las salidas más importantes para el sector de la Piedra Natural, es la de hacerse un hueco en los mercados exteriores.

Por ello, el principal objetivo del proyecto es:

“La generación de negocio para las pymes andaluzas del Sector de la Piedra en los Mercados Internacionales”.

Innovación del proyecto: Nuevo enfoque que surge de la visión inversa a la que estamos acostumbrados:

“Partir del conocimiento “in situ” de la demanda del mercado exterior, para buscar la oferta de productos/empresas que la satisfaga

Para ello el éxito del proyecto dependerá en gran medida de contar con profesionales, expertos en Comercio Internacional y con experiencia en el sector de la Piedra y/o de la Construcción ó el Hábitat en general.

Por todo ello, Ctap inicia el proceso de selección en busca de Emprendedores Expertos en Comercio Exterior dispuestos a “constituir su propia empresa comercializadora a nivel Internacional” de productos para la Construcción y el Hábitat y en especial del sector de la Piedra Natural.

3. PERFIL DE LOS CANDIDATOS EMPRENDEDORES

- Experiencia en uno o varios países con posibilidades para el Sector de la Construcción y el Hábitat en Europa, Asia, América y África
- Experiencia demostrable en Comercio Internacional.
- Inglés fluido
- En caso de que los candidatos estén dispuestos a dirigirse a países no anglosajones, se valorará el conocimiento del idioma local del área al que se dirija (árabe, hindi, chino, etc...), o del idioma de comunicación o lengua franca de la zona (francés, etc.)
- **Carácter emprendedor y autónomo, capaz de dirigir su propia empresa**

4. SE OFRECE

Importante paquete de ayudas económicas para gastos de Marketing y Comunicación, Viajes y Dietas e infraestructuras en la Comarca del Mármol para llevar a cabo su actividad durante dos años. Así mismo se facilitará una dotación económica para afrontar el día a día de la actividad.

Además Ctap ofrecerá apoyo para la puesta en contacto con empresas de los diferentes sectores productivos andaluces, para que las empresas comercializadoras internacionales que se constituyan puedan conocer en profundidad la oferta de productos andaluces.

5. PROCESO DE SELECCIÓN

El proceso de contratación constará de los siguientes pasos:

5.1. Preselección Curricular de los candidatos en base a los siguientes aspectos:

5.1.1. Formación y experiencia profesional general

5.1.2. Experiencia Internacional del Candidatos

5.1.3. Preproyecto empresarial (sencillo de máximo 2 folios)

5.2. Entrevista con Expertos en Comercio Exterior

5.3. Preparación del proyecto de Internacionalización

Las bases se indicarán durante el proceso de selección a los candidatos que superen la entrevista con los Expertos en Comercio Exterior.

5.4. Defensa del Proyecto de Internacionalización ante mesa de contratación final.

La selección final de los candidatos dependerá de un sistema de baremación de puntos que contempla todos estos aspectos.

Dotación económica según valía.

6. DOCUMENTACIÓN A APORTAR POR LOS CANDIDATOS.

Los interesados deberán aportar al correo abajo indicado, la siguiente documentación:

- Curriculum vitae actualizado con fotografía reciente
- Carta de presentación
- Características básicas de su pre-proyecto empresarial que incluya (máximo dos folios):
 - Mercado/s a los que dirigirse y justificación
 - Productos con los que iniciar la andadura (dentro del sector del hábitat y, preferentemente, de la piedra natural)
 - Resumen del proyecto a dos años vista contemplando: forma de entrada en el mercado, actuaciones, resultados previstos, etc.

7. BAREMO DE PUNTOS A CONSIDERAR PARA LA SELECCIÓN.

El proceso de selección consta de dos fases, valorándose cada una de las propuestas sobre 100 puntos.

Primera fase: Entrevista Personal a fin de valorar las capacidades del candidato:

Las capacidades se valorarán sobre un máximo de 50 puntos

- Formación: 10 puntos máximo
- Idiomas: 10 Puntos máximo
- Experiencia Profesional: 25 puntos máximo
- Coherencia y adecuación del pre-proyecto: 5 puntos máximo

Segunda fase: Defensa del Proyecto

Puntuación Máxima: 50 puntos.

FECHA MÁXIMA PARA ENVÍO DE INFORMACIÓN: 30 DE NOVIEMBRE DE 2009

Para más información, contactar con Ana García
anagc@ctap.es

Indicar Asunto: Proyecto vivero empresas comerciales internacionales