

**INFORME JUSTIFICATIU PER A LA TRAMITACIÓ DEL CONTRACTE DEL SERVEI
DE PROCÉS DE SELECCIÓ DEL RESPONSABLE DE VENDES EN EL LOT 1:
RECERCA, CAPTACIÓ I SELECCIÓ DE PERFILS DIRECTIUS DE L'ACORD MARC
PER L'HOMOLOGACIÓ DE PROVEÏDORS PER A LA PRESTACIÓ DE SERVEIS
EXTERNIS DE SELECCIÓ I ASSISTÈNCIA TÈCNICA A LA UNITAT DE
DESENVOLUPAMENT DE PERSONES DE BARCELONA DE SERVEIS
MUNICIPALS, SA.**

NÚMERO D'EXPEDIENT: (2022RH0185AC)

I.- ANTECEDENTS

Barcelona de Serveis Municipals, S.A. va formalitzar en data 21/02/2023 el lot 1 de l'Acord Marc per l'homologació de proveïdors per a la prestació del serveis externs de selecció i assistència tècnica a la unitat de desenvolupament de persones de amb destí a Barcelona de Serveis Municipals, S.A., homologació que té una vigència inicial d'un (1) any des de la seva formalització, amb possibilitat de prorrogar-la al finalitzar el termini inicial per un període màxim de (2) anualitats més o una (1) bianual.

Dintre de la durada de l'acord marc, BSM ha constatat la necessitat de proveir-se de serveis de selecció del responsable de vendes per a la Unitat Comercial i de Màrqueting de la Divisió de Solucions de Mobilitat Urbana, en els termes definits a l'apartat III del present informe. Aquest fet comporta la necessitat d'adjudicar un contracte basat en l'acord marc d'acord als procediments previstos al plec o, subsidiàriament, a la LCSP.

A la licitació del Lot 1: Recerca, captació i selecció de perfils directius de dit acord marc concorren les circumstàncies d'especialitat de posició a promoure descrites a la clàusula primera, apartat Y. I) del Plec de clàusules particulars que va regir l'acord marc, segons es descriurà a continuació.

II.- OBJECTE DE L'INFORME

El present informe té per objecte:

- i) L'exposició de la proposta de necessitat presentada per BSM per als serveis de selecció del responsable de vendes per a la Unitat Comercial i de Màrqueting de la Divisió de Solucions de Mobilitat Urbana, resultants de l'adjudicació dels homologats en el Lot 1: Recerca, captació i selecció de perfils directius de l'Acord Marc.
- ii) L'avaluació de la viabilitat de procedir a l'adjudicació per motius d'especialitat de dit contracte basat del lot de l'acord marc.

III.- OBJECTE DEL CONTRACTE BASAT

El contracte basat que es projecta adjudicar té per objecte:

La recerca, captació i selecció de perfils directius concretament la del responsable de vendes per a la Unitat Comercial i de Màrqueting de la Divisió de Solucions de Mobilitat Urbana amb el següent perfil i requeriments:

EL LLOC DE TREBALL

Missió:

En dependència jeràrquica del Cap de la Unitat, es responsabilitzarà de la proposta i execució del pla comercial i de vendes de mobilitat urbana.

Funcions:

- Planificar i organitzar programes de venda i comercialització, basant-se en l'estat de les vendes i l'avaluació del mercat, per assolir els objectius marcats.
- Detectar i captar nous clients estratègics.
- Gestionar i supervisar les activitats dels comercials i el personal de vendes al seu càrrec, així com controlar el seu rendiment, fent-se responsable de l'assoliment d'objectius.

Visió de negoci:

- Detectar nous mercats, clients i oportunitats de negoci.
- Supervisar les ofertes a clients, garantint que es pugui servir el producte servei sol·licitat, tenint en compte els recursos disponibles i els costos.
- Supervisar i controlar el procés de venda online.
- Supervisar i fer el seguiment de les accions realitzades pels comercials i personal de vendes al seu càrrec.
- Analitzar i fer el seguiment de les consultes, suggeriments i reclamacions que plantegin els clients en relació a l'activitat comercial, per detectar oportunitats de millora en coordinació amb Atenció al Client.
- Mantenir-se actualitzat/da en coneixements relacionats amb la mobilitat, per detectar sinèrgies i noves oportunitats.
- Ser un vincle entre els interessos dels comercials i la gestió operativa del negoci i l'estratègia corporativa gestionant i solucionant conflictes.

Lideratge:

- Captar i transmetre a l'equip comercial al seu càrrec les necessitats del client, concretant tots els requeriments tècnics aplicables respecte al procés, servei, condicions d'entrega i qualitat, i també respecte a condicions comercials i econòmiques.
- Garantir l'acompliment dels procediments i polítiques de vendes per satisfer les seves necessitats del client, amb un tracte adequat per tal d'obtenir una fidelització.
- Liderar i motivar al personal sota la seva responsabilitat.

Anàlisi i Planificació:

- Analitzar i gestionar òptimament els productes i serveis del portafolis comercial.
- Fer control i avaluació contínua dels indicadors de venda.
- Fer Control i seguiment dels incentius comercials anuals.
- Fer seguiment i anàlisi de la competència.

PERFIL IDEAL DEL CANDIDAT/A.

Formació

- Grau en Administració i Direcció d'Empreses, amb coneixements de màrqueting.

Idiomes: les 2 llengües oficials (català i espanyol) i anglès (B2).

Experiència

- Experiència demostrable de mínim 5 anys en un rol i funcions similars a les descrites en entorn B2B i B2C.
- Experiència demostrable en entorns d'ecommerce.
- Experiència en gestió d'equips.
- ACTIC nivell 2 – Certificat mitjà.
- Coneixement de Microsoft Office Suite (Excel, Word, PowerPoint, CRM, BI).

Les competències del candidat que recomanem avaluar són:

- Habilitats de comunicació, relació interpersonal, escolta activa i captació de nous clients estratègics.
- Capacitat comercial de negociació.
- Capacitat d'organització i planificació.
- Capacitat d'adaptació i aprenentatge.
- Capacitat de lideratge i gestió d'equips.
- Visió estratègica.
- Orientació a resultats.
- Autonomia.
- Assertivitat i resiliència.
- Pacència i perseverança.
- Proactivitat i creativitat.
- Treball en equip.
- Alta competència digital.
- Orientació al client

IV.- PROCEDIMENT D'ADJUDICACIÓ DEL CONTRACTE BASAT

L'apartat Y. i) de la clàusula 1 del plec de clàusules particulars, estableix:

*i. Quan per **motius d'especialitat de la posició a promoure**, motivats a l'expedient derivat, les tasques previstes al present AM, podran ser adjudicades sense necessitat d'incórrer a un nou procediment de licitació, d'acord amb el següent:*

a. Esdevindran adjudicatàries les empreses d'acord amb la puntuació obtinguda en els criteris d'adjudicació del present AM i pel preu ofert en la present adjudicació pel termini

*necessari per a donar cobertura a la posició, que no serà mai superior a **un (1) any**.
Excepte en els casos que convingui aplicar les condicions derivades de la garantia obligatòria i/o ampliada segons l'oferta.*

- i. En cas d'empat. Es prioritzarà l'ordre de la Classificació obtingut a la classificació per al Lot.*
- ii. La previsió de les necessitats seran les previstes al Documents d'acceptació d'adjudicació, així com el termini de durada de les tasques (que no podrà ser superior a un (1) any, i excepcions segons apartat (i)).*
- iii. El pressupost màxim d'aquestes tasques estarà definit en aquest document i es configurarà com una bossa d'euros, a raó dels preus unitaris oferts en el present AM.*

L'adjudicació podrà recaure sobre l'empresa homologada que tingui vigent un contracte derivat d'aquest AM.

En cas que no hagi disponible cap homologat, l'adjudicació es realitzarà a favor del primer homologat d'aquest AM i seguint l'ordre de classificació.

En aquest cas concret, es proposa a l'empresa **SMART – The Skeye** per desenvolupar les tasques de serveis de selecció del responsable de vendes per a la Unitat Comercial i de Màrqueting de la Divisió de Solucions de Mobilitat Urbana atès que es **considera que concorren els motius d'especialitat**.

En concret, la vacant que motiva el present derivat és un lloc específic que requereix d'unes tasques concretes i específiques i, en aquest sentit, SMART té experiència notòria en processos de selecció d'aquest àmbit i amb aquest tipus de perfil. Concretament SMART The Skeye està especialitzada en la selecció de perfils experts en estratègia i lideratge, que ajuden a la presa de decisions estratègiques, aportant perfils molt concrets, amb experiència en determinats àmbits, i també dins de l'administració pública.

D'altra banda, la metodologia i model que utilitza SMART és idoni per detectar les competències i avaluar d'una forma eficient el perfils dels candidats que requerim incorporar actualment en el nostre procés de selecció. Aquest model d'intervenció és el que millor ens permet avaluar aspectes com l'alta visió de negoci comercial, el lideratge d'equips, i l'anàlisi i planificació, essent que el seu mètode inclou diferents accions, tasques, i proves que garanteixen i asseguren l'encaix candidat-lloc de treball.

En conclusió, tenint en compte allò exposat fins ara, SMART- The Skeye és l'empresa homologada que millor satisfà l'objecte del present contracte. L'especialitat del lloc de treball que requereix dels seus serveis, ha de respondre a uns requisits concrets que la referida empresa compleix.

V.- PROPOSTA D'ADJUDICACIÓ

Es tramita la següent proposta d'adjudicació per part de BSM per poder disposar dels serveis de serveis de selecció del responsable de vendes per a la Unitat Comercial i de Màrqueting de la Divisió de Solucions de Mobilitat Urbana mitjançant el lot 1 de per l'homologació de proveïdors per als serveis del Lot 1: Recerca, captació i selecció de perfils directius

El present contracte Basat es tramita per un període d'UN (1) ANY, iniciant l'endemà de la darrera signatura del contracte fins el transcurs de la durada màxima del contracte, i

per un import màxim de 6.813 -€ (abans IVA), a raó del preu unitari ofertat per **SMART MANAGEMENT, S.L.** en l'acord marc, això és, un **15%** sobre el salari brut anual establert per la posició del procés de selecció.

El preu es determinarà en base a aquest preu unitari resultant de l'adjudicació de l'acord marc.

VII.- PROPOSTA D'ADJUDICACIÓ DEL CONTRACTE BASAT

En virtut de l'exposat en el present informe, es proposa a l'òrgan de contractació l'adjudicació del contracte basat que té per objecte els "responsable de vendes per a la Unitat Comercial i de Màrqueting de la Divisió de Solucions de Mobilitat Urbana" descrits a l'apartat III de l'informe, a l'empresa **SMART MANAGEMENT, S.L.**, d'acord amb la necessitat establerta d'acord amb el present informe, per un termini d'UN (1) ANY, a iniciar l'endemà de la darrera signatura del contracte, sense la possibilitat de pròrroga, i per un import màxim de **6.813,00.-€ (abans d'IVA)**, a raó del següent preu unitari: **15%** sobre el salari brut anual establert per la posició del procés de selecció.

Barcelona,

Sgt.: Ruth Galiana Vidal
Cap d'Unitat de Gestió de Persones
Barcelona de Serveis Municipals, SA