



INNOCV SOLUTIONS

VACANTES
Área de Personas

www.innocv.com

INNOCV es una empresa que se diferencia en que ponemos a las personas en el centro de las decisiones de la empresa, mejoramos cada año la calidad de vida de los que trabajamos en ella, consiguiendo el compromiso y la calidad necesaria para dar a nuestros clientes soluciones innovadoras que les hacen más fuertes y competitivos.

Nuestras soluciones van principalmente destinadas a los sectores de Sanidad, Banca y Logística, a nivel nacional e internacional, desarrollando aplicaciones modernas y duraderas como la galardonada como la mejor app financiera desarrollada en España: Banca Móvil de Evo Banco (TheAwards 2018).

Nuestras aplicaciones nativas para iOS y Android son de las más avanzadas del mercado, desarrollamos asistentes virtuales basados en PLN, sistemas de trazabilidad integrando IoT, RFID y blockchain, y creamos transpiladores (por ejemplo de Oracle Forms a Angular & Java).

Nuestras motivaciones son la innovación, el dominio del código y la vocación por hacer soluciones que perduren. Nuestros valores: compromiso, calidad, honestidad y solidaridad, que nos han llevado a recibir distintos reconocimientos entre los que destacamos: Premio Europeo a la Gestión e Innovación Empresarial (AEDEEC, 2018), Premio a la empresa mediana en conciliación y flexibilidad (Premio Madrid Empresa Flexible, 2020), Premio empresa Liderazgo Excelente 2019, y estamos en el Ranking FT1000 (Empresas con mayor crecimiento en Europa, Financial Times).

Desde 2012 buscamos la calidad en todo lo que hacemos, para nosotros la clave del crecimiento consiste en exceder las expectativas de las personas que conforman la empresa y de nuestros clientes, la constancia en la mejora continua y estar al día de los avances y novedades tecnológicas necesarias para desarrollar y poner en marcha las mejores aplicaciones empresariales.

Estamos en Madrid:

- C/FARADAY, 7. 28049 MADRID. PARQUE CIENTÍFICO DE MADRID
- C/MUSGO, 2. 28023 MADRID. EDIFICIO EUROPA II

Somos un equipo de personas muy motivadas y preparadas para adaptarnos a cualquier cliente y proyecto. Cuando trabajas con gente que comparte la innovación y la vocación ¡los resultados son espectaculares!

Te escuchamos aquí: [**personas@innocv.com**](mailto:personas@innocv.com)

JOIN US – tu lugar

Queremos ser la empresa donde puedas ser tú, nos importa la felicidad en el trabajo, y por ello te escuchamos constantemente para adaptarnos y ofrecerte las condiciones óptimas de trabajo en un ambiente humano único.

The infographic is divided into several sections. At the top left is the INNOCV logo. Below it, the text 'Nos importa la felicidad en el trabajo' is accompanied by a heart icon. To the right, 'Somos Solidarios' is shown with a heart icon and a list of charitable contributions. Further right, 'Creamos Lazos' features a handshake icon and a list of workplace perks. The bottom left section, 'Condiciones Óptimas', includes a clock icon and a list of flexible work conditions. The bottom middle section, 'Formación Continua', has a diamond icon and a list of training opportunities. The bottom right section shows a close-up of a computer keyboard. At the very bottom is a large group photo of the company's diverse workforce.

INNOCV

Nos importa la felicidad en el trabajo

Somos Solidarios

Contribuimos con la sociedad desarrollando soluciones para entidades como: Save the Children, Fundación Theodora, Team4Ghana y a través de voluntariado.

Creamos Lazos

- Excelente ambiente de trabajo.
- Autogestión de equipos.
- Reuniones de empresa trimestrales.
- Viaje anual de empresa (¡sorpresa!).
- Te escuchamos para mejorar continuamente: encuesta anual de satisfacción.
- No hacemos bodyshopping.

Condiciones Óptimas

- Flexibilidad horaria.
- Teletrabajo en revisión. (*) durante la pandemia es voluntario asistir a la oficina.
- Jornada intensiva en julio y agosto y todos los viernes del año.
- Vacaciones adicionales al cumplir el trienio (6 días extra).
- Seguro médico privado.
- Fruta, refrescos, café y desayunos incluidos.
- Reparto de beneficios anuales premiando la antigüedad.

Formación Continua

- Metodología agile.
- Plan de desarrollo individualizado.
- Formación continua:
 - **Interna:** desayunos tecnológicos, katas, charlas.
 - **Externa:** cursos, certificaciones, foros y eventos.
 - **Hackathon interna:** dedicamos un día de retos y premios con el objetivo de aprender nuevas tecnologías y conocemos mejor.
- Recompensas especiales por madurez equipo.

INNOCV SOLUTIONS

(*) Seguro médico con contrato indefinido

Beca Marketing y ventas

Funciones

- Apoyo al Responsable de Ventas y Desarrollo Corporativo en sus tareas diarias relacionadas con la estrategia y ejecución comercial y de marketing.
- Trabajar en el go-to-market para poner en el mercado un producto/servicio de la forma más eficiente: análisis, estrategia y táctica.
 1. Analizar posicionamiento de la competencia, generando informes al respecto e investigar industrias, mercados, tendencias de ventas y otros datos relacionados con los productos o servicios de INNOCV Solutions.
 2. Diseño de iniciativas y estrategias comerciales y de marketing mediante la segmentación, targeting y posicionamiento,
 3. Desarrollo de la parte táctica (marketing mix) en conjunto con una empresa especializada en marketing.
- Coordinación con nuestra empresa colaboradora especializada en marketing digital: realización de calendario de contenidos en RRSS (actualización y creación de contenido), optimización de sitio web con mensajes clave en motores de búsqueda (generar tráfico online para aumentar la notoriedad de la marca), gestión de campañas digitales (seguimiento, control e informes de evaluación), desarrollo de nuevos productos de marketing (ej: brochures, vídeos, infografías, presentaciones profesionales, etc).
- Gestión del CRM: registro y gestión de cuentas, contactos, oportunidades, generación de todo tipo de informes para aportar a la estrategia y seguimiento comercial.

Personal Skills

- Compromiso con el proyecto y la misión de la empresa.
- Capacidad de adaptación al cambio y apertura a nuevas situaciones y personas.
- Alto nivel de motivación, proactividad y voluntad por aprender y profundizar en el conocimiento.
- Fuertes habilidades comunicativas (verbales y escritas) y capacidad para construir relaciones influyentes basadas en la confianza y la honestidad.
- Capacidad para realizar múltiples tareas y administrar varios proyectos al mismo tiempo, garantizando calidad y detalle en los mismos.
- Capacidad para trabajar de forma autónoma, así como trabajar en equipo, cumpliendo los compromisos acordados.
- Capacidad para presentar información de manera efectiva en situaciones individuales, en grupos pequeños a otros empleados de la organización y a posibles clientes.
- Interés en las últimas tendencias de marketing digital.
- Interés en marketing y ventas.

Requisitos

- Estudios universitarios en Marketing.
- Dominio demostrable del inglés hablado y escrito (mínimo B2).
- Conocimiento del clásico framework de marketing: análisis (5Cs), estrategia (STP) y táctica (4Ps).
- Conocimiento de las técnicas de marketing digital incluyendo inbound marketing.
- Buen manejo de microsoft powerpoint.

Deseable

- Adquirir mucha experiencia relevante en poco tiempo.
- Responsabilidad e independencia sobre tareas concretas.
- Responsabilidad de, una vez terminados los estudios, pasar a formar parte del departamento de marketing y ventas.