



## ÍNDICE

1. Proveedores
2. Socios
3. Tabla
4. Organigrama
5. Salarios
6. Canales de comunicación y distribución

### 1. **PROVEEDORES**

Los proveedores son una parte fundamental de nuestra empresa, ya que nos proporcionan los recursos necesarios para poder ofrecer nuestros servicios adecuadamente.

Tenemos diferentes proveedores por orden prioritario:

1.- El primero de ellos, **Freshly Cosmetics**, nos proporciona los aceites corporales para utilizarlos en los masajes.

[-https://www.freshlycosmetics.com/es/productos/aceite-corporal-natural?gclid=Cj0KCQiAkZKNBhDiARIsAPskOWi39EYtlnbsuvOoa84iP9gznwFrRyGgHGP54gRaYd--6ND54TehGHQaAk6MEALw\\_wcB](https://www.freshlycosmetics.com/es/productos/aceite-corporal-natural?gclid=Cj0KCQiAkZKNBhDiARIsAPskOWi39EYtlnbsuvOoa84iP9gznwFrRyGgHGP54gRaYd--6ND54TehGHQaAk6MEALw_wcB)

2-El segundo, **Bazar Gourme**, nos proporciona las bebidas para la sala de la escucha activa.

<https://www.proveedores.com/proveedores/bazar-gourmet/>

3.-El tercero, *Ikea*, es la empresa que nos proporciona las toallas para la sauna, las cuales son de altísima calidad.

<https://www.ikea.com/es/es/p/vagsjon-toalla-mano-gris-oscuro-00353619/>

4.-El cuarto, *Quirumed*, nos proporciona las camillas de madera reutilizada para las salas de masajes.

<https://www.quirumed.com/es/camilla-plegable-de-aluminio-basic-plus-186-x-60-cm.html>

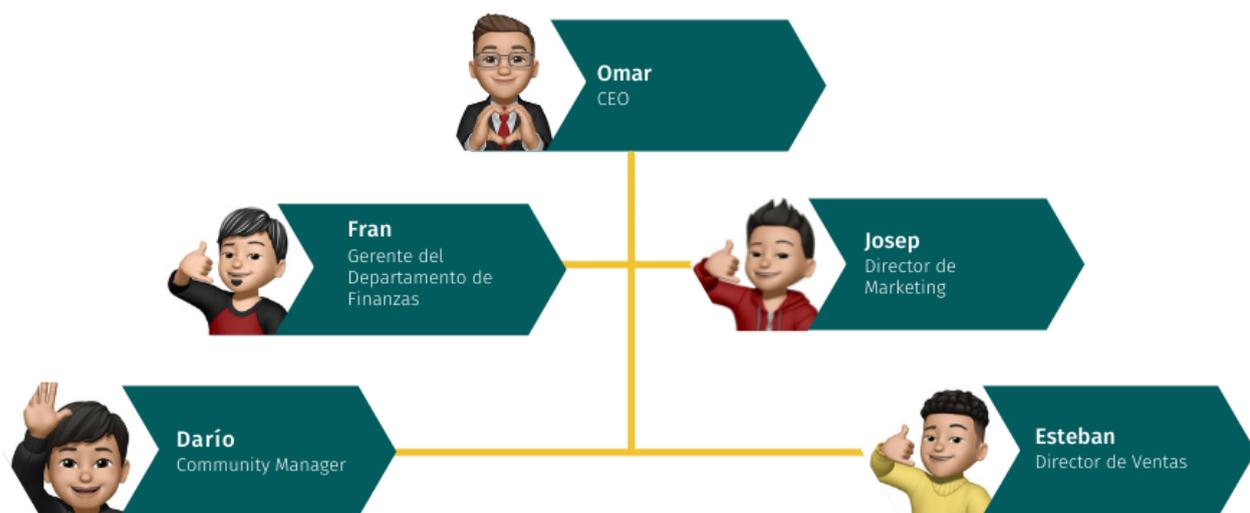
## **2 SOCIOS**

Nuestra empresa se constituye actualmente con 5 socios que son:

- **Fran Ballester:** es la mente creativa. **JEFE DEL DEPARTAMENTO DE FINANZAS**
- **Esteban Díaz:** es la mente analítica. **DIRECTOR DE VENTAS**
- **Josep Saura:** es la mente entusiasta. **DIRECTOR DE MARKETING**
- **Darío Ortí:** es la mente responsable. **COMMUNITY MANAGER**
- **Omar Pérez:** es la mente ambiciosa. **CEO Y JEFE DE COMPRAS**



# ORGANIGRAMA IREMIA



### 3. TABLA

PUESTO	FUNCIONES	FORMACIÓN	ACTITUDES EMPRENDEDORAS
<b>Director de Marketing.</b>	<p>Supervisar la estrategia de marketing de la empresa y sentar las bases para políticas, objetivos e iniciativas. realizar investigaciones de mercado y desarrollar planes de marketing para productos o servicios específicos.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Diseño, implementación y supervisión del Plan de Marketing Estratégico de la</li> </ul>	<p><b>Estudios mínimos</b> Postgrado</p> <p><b>Experiencia mínima</b> Más de 5 años</p> <p><b>Idiomas requeridos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Español - Nivel Nativo</li> <li>- Valenciano - Nivel Avanzado</li> <li>- Inglés - Nivel Avanzado</li> </ul> <p><b>Conocimientos necesarios</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Gestión de campañas</li> <li>- Ventas</li> </ul>	<p>Analítico, creativo, empático, con capacidad comunicativa y de trabajo en equipo, orientado a resultados, proactivos y resolutivos.</p>

	<p>Compañía junto a Dirección General</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Elaboración y seguimiento del presupuesto anual de Marketing</li> <li>· Creación y ejecución de la estrategia SEO/SEM</li> <li>· Desarrollo y gestión de campañas publicitarias con el objetivo de difundir la imagen de la marca, consecución de guías y aumento de ventas.</li> <li>· Analítica web: control de todos los parámetros clave en tráfico y optimización de la tasa de conversión de tráfico web</li> <li>· Creatividad para la mejora de procesos internos</li> <li>· Investigación de la competencia</li> <li>· Identificación de clientes potenciales y target específico</li> <li>· Análisis de resultados de las campañas, reporting y propuesta de mejoras</li> <li>· Gestión de la marca</li> <li>· Seguimiento y gestión de las agencias de marketing y</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Marketing</li> <li>- Marketing digital</li> <li>- Analítica Web</li> <li>- Generación de Lead-</li> <li>- SEO-</li> <li>- SEM -</li> <li>- Plan de Marketing</li> </ul> <p><b>Requisitos mínimos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Licenciatura/Grado Marketing y/o formación postgrado/master             <ul style="list-style-type: none"> <li>- Experiencia demostrada en Estrategias de Venta y generación de leads</li> <li>- Conocimientos de Marketing Digital</li> <li>- Habilidad con el manejo de los sistemas de información</li> <li>- Persona con una visión analítica</li> <li>- Nivel de inglés muy alto B2-C1</li> </ul> </li> </ul>	
--	---	--	--

	comunicación externas		
<b>CEO y Compras.</b>	<p><b>CEO:</b> Informar de los objetivos, gestión y logros de la empresa. Toma decisiones sobre estrategia empresarial. Cumplir funciones de líder, como: motivar y asesorar a los empleados que tiene a su cargo. Tomar decisiones organizativas para un tiempo determinado de la empresa.</p> <p><b>Jefe de compras:</b> Búsqueda y negociación con proveedores.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Análisis de los precios de las materias primas, componentes o materiales.</li> <li>● Control de calidad de los materiales y componentes.</li> <li>● Control de la gestión documental de las <b>compras</b>.</li> <li>● Información de stock a tiempo real.</li> <li>● Diseño del área de <b>compras</b>.</li> </ul>	<p><b>CEO:</b> Los grados universitarios más estudiados para acceder a este puesto son el Grado en Administración y Dirección de Empresas, en Derecho, en Economía o alguna Ingeniería, pero es frecuente encontrar a consejeros delegados que han estudiado otra carrera del ámbito de las Ciencias, como Química o Física, o alguna ligada a la Economía.</p> <p><b>Jefe de compras:</b> Economía, ADE, Derecho, Comercio Internacional... y la experiencia en puestos inferiores durante varios años. Además de un nivel alto de inglés.</p>	<p><b>CEO:</b> Actitud positiva, tener iniciativa, tenacidad, creatividad</p> <p><b>Jefe de Compras:</b> Ser económico a la hora de elegir los productos que compras, ser visionario</p>

<p><b>Community Manager.</b></p>	<p>Una persona organizada, analítica, proactiva, con iniciativa y creatividad, capaz de trabajar en equipo y orientada a resultados, con experiencia demostrada en redes sociales, SEO así como la creación de campañas en Google y Redes.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Estudios mínimos: Técnico Superior con experiencia acreditada.</li> <li>- Estudios recomendables: Licenciado y/o Grado en Periodismo, Publicidad o Marketing.</li> <li>- Experiencia y formación específica en Social Media y Marketing Digital.</li> <li>- Conocimientos en campañas de SEM en Google Adwords LinkedIn, Instagram, etc. Conocimientos de WordPress. Experiencia demostrable.</li> </ul>	<p>Analítico, creativo, gestión de comunidades, capacidad comunicativa y crítico.</p>
<p><b>Gerente del Departamento de Finanzas.</b></p>	<p>Hacer previsiones de los resultados mensuales, trimestrales y anuales. Aprobar o rechazar los presupuestos. Gestionar los riesgos.</p>	<p>Grado en Contabilidad, Finanzas o un campo pertinente.</p> <p>Se valorará estar en posesión de un máster o un certificado pertinente.</p> <p>Habilidades de liderazgo.</p> <p>Experiencia práctica en elaboración de presupuestos y gestión de riesgos.</p>	<p>Analítico, crítico, exigente, busca la autosuperación en todo momento, colaborativo, responsable y crea buen ambiente de trabajo entre sus compañeros.</p>

<p><b>Director de Ventas.</b></p>	<p>Planifica y programa la estrategia comercial y las ventas de los productos o servicios de acuerdo con los presupuestos, zonas y áreas geográficas, productos, tipo de cliente, etc. Organiza los recursos que tiene a su alcance diseñando y habilitando la hoja de ruta para lograr el cumplimiento de los objetivos.</p>	<p>Las titulaciones universitarias más habituales para dirigir la carrera hacia un puesto de director comercial son las relacionadas con la Economía y Empresa, como el Grado en Administración y Dirección de Empresas (ADE) o el Grado en Economía, además del Grado en Marketing o el doble Grado en Marketing y ADE</p>	<p>Tiene capacidad de reclutamiento, Lidera procesos de venta, Da formación a todo su equipo comercial y Tener capacidad de previsión</p>
-----------------------------------	---	---	---

**4. SALARIOS**

<b>NOMBRE</b>	<b>Omar</b>		
<b>TRABAJADOR (CEO y Jefe de Compras)</b>	SALARIO (BASE MÍNIMA)		380€/mes en 12 pagas
	SEGURIDAD SOCIAL	30.3%	
	BONIFICACIÓN (80€ AL MES)		80€
	TOTAL COSTE ANUAL		(380*12)= 4560€

<b>NOMBRE</b>	<b>Josep</b>		
<b>TRABAJADOR de (Director Marketing)</b>	SALARIO (BASE MÍNIMA)		380€/mes en 12 pagas
	SEGURIDAD SOCIAL	30.3%	
	BONIFICACIÓN (80€ AL MES)		80€
	TOTAL COSTE		(380*12)= 4560€

<b>Nombre</b>	<b>Darío</b>		
<b>TRabajADOR (R. Especial Autónomo)</b>	SALARIO (BASE MÍNIMA)		380€/mes en 12 pagas
	SEGURIDAD SOCIAL	30.3%	
	BONIFICACIÓN (80€ AL MES)		80€
	TOTAL COSTE		(460*12)= 4560€

<b>NOMBRE</b>	<b>Esteban</b>		
<b>TRabajADOR (Director de Ventas)</b>	SALARIO (BASE MÍNIMA)		380€/mes en 12 pagas
	SEGURIDAD SOCIAL	30.3%	
	BONIFICACIÓN (80€ AL MES)		80€
	TOTAL COSTE		(460*12)= 4560€

<b>NOMBRE</b>	<b>Fran</b>		
<b>TRabajADOR (Jefe del Departamento de finanzas)</b>	SALARIO (BASE MÍNIMA)		380€/mes en 12 pagas
	SEGURIDAD SOCIAL	30.3%	
	BONIFICACIÓN (80€ AL MES)		80€
	TOTAL COSTE		(460*12)= 4560€