

BIOSPACES è una società che opera sul territorio italiano e estero con la missione di sviluppare tecnicamente e commercialmente la tecnologia aeroponica (colture fuori suolo a ciclo chiuso). Questa missione prevede il coinvolgimento di professionisti in grado di divulgare culturalmente e tecnicamente le potenzialità di produzione, a livello quantitativo e qualitativo, degli impianti aeroponici.

Progetto Aeroponica

L'Aeroponica è una delle più recenti e promettenti frontiere della ricerca nel settore delle colture orticole e floricole in ambiente protetto.

Si tratta di una tecnica di coltivazione molto avanzata per produrre vegetali senza il suolo.

Applicata razionalmente consente di ottenere:

- incrementi quantitativi e qualitativi della produzione
- sensibili riduzioni nell'impiego di manodopera e fertilizzanti
- drastica riduzione dei consumi di acqua

Generalmente chi viene a contatto con questa tecnica per la prima volta, rimane stupito nel vedere le radici delle piante non immerse in alcun tipo di substrato naturale o artificiale.

In Aeroponica le funzioni di sostegno e approvvigionamento di acqua ed elementi nutritivi, normalmente svolte dal terreno, sono assolte da "elementi porta-pianta" di materiale plastico e da soluzioni nutritive di sali minerali.

Si possono pertanto variare a piacimento le posizioni del piano di coltivazione; si può prescindere dalla fertilità del terreno ed evitare le operazioni ad essa collegate; si possono impostare tutti i parametri del mezzo nutritivo per ottenere i migliori risultati colturali.

Per poter comprendere al meglio i benefici del sistema aeroponico Green Line System, si rende necessario analizzare i limiti dei sistemi di coltivazione analoghi: **l'idroponia**.

In idroponica, le funzioni di sostegno e di approvvigionamento idrico che generalmente sono svolte dal terreno, vengono sostituite con un substrato artificiale e una soluzione nutritiva a perdere. Significa che, nella maggior parte dei casi, si tratta di sistemi a **ciclo aperto**.



La pratica dell'utilizzo di soluzioni nutritive a perdere provoca due tipi di danno ambientale: il rilascio nel terreno di percolato che contiene livelli piuttosto elevati di elementi chimici inquinanti e un consistente spreco d'acqua. Ogni ciclo produttivo, ad esempio di pomodoro, scarica nell'ambiente dai 300 ai 500 l/mq di soluzione nutritiva che corrispondono a 7-10 t/ha/anno di fertilizzanti. Ciò comporta accumuli pericolosi di elementi chimici il cui dilavamento intacca le falde acquifere.

Per quanto riguarda l'acqua, il problema dello spreco delle risorse idriche si sta rivelando un'emergenza planetaria, a cui neppure i paesi ricchi di questo bene prezioso si possono dire immuni.

In idroponia si rende inoltre necessario un uso consistente di trattamenti chimici: gli ambienti umidi in cui si lavora sono spesso sorgente di varie patologie come il marciume radicale, la formazione di alghe e muffe, etc.

Altro problema di natura ambientale riguarda lo smaltimento dei materiali di sostegno delle piante, ad esempio la lana di roccia.

Infine, i sistemi idroponici presentano un complesso livello di "competizione" tra i substrati di sostegno e i sali minerali, tale da determinare lo squilibrio dell'apporto nutritivo e la difficile gestione delle fasi vegetative.

Green Line System

Le strategie tecnologico-strutturali adottate, fanno del Green Line System un impianto altamente innovativo che ridisegna e ripropone la gestione delle coltivazioni fuori suolo in ambiente protetto.

Un criterio importante, perseguito per la prima volta dalla società SAID S.p.A, è stato quello di coniugare l'evoluzione della ricerca scientifica con l'organizzazione industriale, ottenendo un vantaggio costi-benefici senza il quale l'AEROPONIA rimarrebbe confinata nel limbo della pura dialettica scientifica.

Il sistema messo a punto consente di:

- minimizzare le tare improduttive all'interno delle serre
- raggiungere un livello di illuminazione uniforme e costante
- produrre, con la stessa impiantistica, un gran numero di specie orticole e floricole di alta qualità ed immagine
- ridurre l'uso di pesticidi
- eliminare il problema delle alghe e del marciume radicale e del colletto
- garantire estrema semplicità di installazione, manutenzione, automazione degli impianti
- modernizzare e agevolare l'organizzazione del lavoro agricolo
- aumentare la salvaguardia ambientale evitando la dispersione nel terreno di fertilizzanti, erbicidi e pesticidi
- utilizzare una soluzione nutritiva "ad hoc" per ogni tipo di coltivazione
- risparmiare energia, manodopera e soprattutto acqua fino all' 80%
- controllare attraverso un sistema computerizzato l'intero ciclo climatico e nutrizionale della produzione



BIOSPACES è alla ricerca di figure professionali che corrispondano al seguente JOB PROFILE:

ACCOUNT AREA MANAGER

L'Account Area Manager nello sviluppo del suo lavoro interviene nelle seguenti attività focali:

- 1) Promozione verso uno o più target di clienti potenziali (Aziende Agricole, Aziende di trasformazione) individuate in coerenza con le linee di politica commerciale dell'impresa e gestiti in più o meno ampia autonomia (presa di contatto, presentazione delle caratteristiche dell'offerta)
- 2) Analisi delle esigenze del cliente e individuazione delle ipotesi di soluzioni già disponibili o realizzabili da parte dell'azienda.
- 3) Formulazione di dettaglio dell'offerta tecnica e commerciale in coordinamento con l'area produzione.
- 4) Gestione diretta della trattativa commerciale, nei suoi aspetti economico-finanziari e di contenuto dell'offerta (prodotti servizi di supporto), sotto il coordinamento del responsabile vendite Italia.
- 5) Gestione delle relazioni con l'area di produzione, a fronte di eventuali esigenze espresse dal cliente in corso di contratto o di rischi di inadempimento.
- 6) Gestione, in integrazione con il responsabile della qualità e/o figure tecniche, di eventuali criticità di consegna dei prodotti e/o nel mantenimento delle condizioni del servizio.
- 7) Gestione, per quanto di competenza, del sistema informativo dell'area commerciale (schede cliente).
- 8) Supporto al processo di fatturazione ed incasso, in coerenza con le specifiche contrattuali e tenute in conte le eventuali non conformità (qualità, tempi di consegna ecc.).
- 9) Gestione della reportistica settimanale verso il responsabile vendite Italia.

INQUADRAMENTO OFFERTO

ENASARCO (CONTRATTO DI AGENZIA) PREFERIBILMENTE PLURIMANDATARI, PROCACCIAMENTO O ALTRA FORMA DA STABILIRSI IN FUNZIONE DELL'ESPERIENZA E CONSEGUENTE VALORE DELLA CANDIDATURA.

REMUNERAZIONE OFFERTA

PROVVIGIONI

IL CANDIDATO DOVRA' POSSEDERE I SEGUENTI REQUISITI:

LAUREA – INDIRIZZO AGRONOMICO (ORTICOLO) E ISCRIZIONE ALL'ALBO DEI DOTTORI AGRONOMI

CARATTERISTICHE DEL PROFILO

Le caratteristiche necessarie allo svolgimento dell'attività di lavoro di Account Area Manager si riconducono alle seguenti aree di conoscenza e competenza:

- A) CONOSCENZA DELLA LOGICA DI FUNZIONAMENTO DEI PRODOTTI
 - Capacità di comprensione del prodotto (impianti di produzione aeroponici)
 - Conoscenza comparativa dei prodotti concorrenti.
 - Capacità di valutazione degli impatti del prodotto sul funzionamento organizzativo del cliente.
 - Conoscenza delle normative vigenti in ambito edile locale, qualitativo.
- B) CONOSCENZA DEI FATTORI CHIAVE DEL MERCATO
 - Capacità di comprensione delle logiche di funzionamento del mercato.
 - Analisi specifica dei clienti serviti.
 - Capacità di autoaggiornamento, attraverso accesso a fonti informative formali (pubblicitica) ed informali (relazioni).
- C) CONOSCENZE E CAPACITA' RELATIVE ALLA GESTIONE DELLE RISORSE INFORMATIVE
 - Saperi di gestione operativa del sistema informativo di cliente e mercato, attraverso predisposizione reportistica e di documentazione ad uso interno (schede contatti, schede cliente, condizioni contrattuali applicate).
 - Capacità di gestione della comunicazione, anche con riferimento ad eventi quali fiere ed esposizioni ed a canali quali newsletter ecc.

D) CONOSCENZE E CAPACITA' RELATIVE ALLA GESTIONE DELLE RISORSE ECONOMICHE

- Capacità di formulazione dei preventivi ed alla gestione del portafoglio clienti

E) CONOSCENZE E CAPACITA' RELATIVE ALLA GESTIONE DELLE RISORSE UMANE

- Capacità di lavoro in team e di integrazione con altre figure, rispetto ad esigenze di risolutività tecnica e di coordinamento commerciale.

F) CONOSCENZE E CAPACITA' RELATIVE ALLA GESTIONE DELLE RELAZIONI CON CLIENTI

- Conoscenze contrattuali.
- Capacità di analisi e diagnosi in una logica di problem solving.
- Capacità di gestione delle relazioni interpersonali durante gli atti di promozione dell'impresa, offerta, negoziazione e vendita, gestione della consegna e di eventuali varianze.
- Capacità di comunicazione con proprietà di linguaggio (glossario tecnico).
- Capacità di valutazione del valore del capitale relazionale e di mercato costituito da ogni singolo cliente.

ESPERIENZA

Pref. esperienze in area commerciale in settore affine per target di riferimento.

CONOSCENZE INFORMATICHE

Pref. Office, Internet/posta elettronica.

RESIDENZA

Area di competenza provinciale.