

JEBO Junior Enterprise Bologna

Via Ermete Zacconi n.14, Bologna, 40127

CF: 91046470265

PI: 05033610261

info@jebo.it

www.jebo.it



Team Structure JEBO

Organico e Ruoli Spring 2024

SOMMARIO

SOMMARIO

Introduzione

Informazioni Generali

- Requisiti principali **5**
- Come candidarsi **5**
- Durata del Recruitment e le sue fasi **5**
- Ulteriori informazioni **5**

L'Organizzazione di Jebo

- Chi è il Board? **7**
- Chi sono gli associati ? **7**
- A chi ci rivolgiamo ? **7**
- Altri stakeholders **8**

AREE

Marketing

- Introduzione **9**
- Team RdM **9**
- Team Restyling & SEO **9**
- Team Asd & Analytics **10**

Audit

- Introduzione	11
- Auditor d'Area	11
- Project Controller	12
- Team Automazione & Monday	12
- Team Analisi & Report	12

HR

- Introduzione	14
- HR d'area	14
- Team Recruitment	14
- Team Human Capital Management	15
- Team People	15
- Team Tirocini	15

Legal

- Introduzione	16
- Legal Manager	16
- Legal di progetto	17
- Legal associate	17
- PM team privacy	17

Sales

- Introduzione **18**
- Sales Manager **18**
- Lead Generation Specialist **19**
- Key Account Specialist **19**
- Event Sponsorship Specialist **19**

Brand & Communication

- Introduzione **20**
- Team LinkedIn **20**
- Team Instagram **20**
- Team Web-PR **20**
- Progetti Esterni **21**

Finance

- Introduzione **22**
- Proiezioni Finanziarie **22**
- Analisi Industries **22**
- Redazione Business Plan **23**

INTRODUZIONE

Vi siete mai chiesti com'è la Junior al suo interno, o siete indecisi su quale area sia più adatta per voi ?

Eccovi un documento generale dove potete trovare spiegati tutti i ruoli operativi che si possono ricoprire in Jebo.

INFORMAZIONI GENERALI

Requisiti principali

I requisiti principali si individuano nell'essere studente universitario iscritto all'Università di Bologna (non obbligatoriamente nel campus di Bologna).

Come candidarsi

Vi potete candidare tramite la Landing page ufficiale che trovate nel nostro sito. All'interno di essa, dopo avere fornito le vostre generalità dovrete inviarci il vostro Curriculum aggiornato e una Cover Letter o un Video di presentazione.

Durata del recruitment e le sue fasi

Il recruitment ha una durata di circa 2 mesi dalla proposta di candidatura.

Il candidato affronterà tre principali fasi dopo l'approvazione del curriculum e della cover letter : Colloquio Individuale, Task e Mese di Prova.

ULTERIORI INFORMAZIONI

I nostri valori

- **Game Changers** : Intercettiamo ogni opportunità ed accettiamo sfide per creare percorsi innovativi.
- **Growth Hub** : Energia, ambizione e orientamento al risultato spronano la nostra associazione verso una cultura collaborativa.
- **Energy Driven** : Abbiamo un innato ed irrefrenabile entusiasmo che garantisce il successo di ogni sforzo.
- **DreamTeam** : Sogniamo con gli occhi aperti una realtà che grazie all'impegno di tutti/e potremo raggiungere.

Vision

Essere un acceleratore di iniziative di valore.

Mission

Creare un ambiente dinamico e coeso che permetta agli studenti di far emergere e coltivare il proprio talento.



La storia della junior

2015 : Viene fondata JEBO consulting da tre studenti di economia.

2017: JEBO diventa Junior Enterprise dopo essere stata affiancata da JEME, la sua JE madrina.

2020 : JEBO diventa ad impatto zero.

Maggio 2021: JEBO vince il premio Sustainable Development come miglior Junior italiana in termini di crescita sostenibile.

Aprile 2023 : Nasce il tavolo emiliano con le altre junior dell'Emilia Romagna

L'ORGANIZZAZIONE DI JEBO

Chi è il Board?

Il Board, anche chiamato CdA, è l'ente che regola e dirige l'associazione secondo le linee guida e le istruzioni suggerite.

Il Consiglio di Amministrazione, in ottemperanza allo Statuto, è composto da almeno tre membri eletti tra i Soci:

- **Presidente;**
- **Tesoriere;**
- **Segretario Generale**

Su proposta del CdA, è possibile aggiungere alle cariche di quest'ultimo, la carica di **International Manager**, di **Vicepresidente** e tutte le ulteriori cariche che si rendano necessarie per rendere più efficiente l'attività associativa.

Il CdA dura in carica un anno, dalla data di nomina da parte dell'Assemblea dei Soci.

Chi sono gli associati

Gli associati sono i membri operativi di JEBO. Il requisito fondamentale per entrare a far parte della Junior è essere uno studente regolarmente iscritto ad un corso di laurea dell'Università di Bologna, sia essa Triennale o Magistrale, attiva su Bologna, Forlì o Cesena. Nessuna facoltà è esclusa a priori: qualsiasi tipo di competenza può essere utile e spendibile, se sfruttata nel modo giusto. I Soci sono divisi nelle diverse Aree e sono chiamati a svolgere progetti interni ed esterni.

Ogni area richiede delle competenze di base minime, ma soprattutto è fondamentale avere alcune soft skills come la capacità di lavorare in gruppo, lo spirito di iniziativa, la volontà di imparare, mettersi in gioco e applicare nel pratico ciò che studiano, sviluppando nuove competenze spendibili nel mondo del lavoro.

A chi ci rivolgiamo

Ci rivolgiamo agli studenti dell'Università di Bologna che vogliono imparare, mettersi in gioco e fare esperienze formative. Ragazzi che sono pronti ad assumersi dei ruoli di responsabilità, a lavorare su progetti pratici e stimolanti, a confrontarsi per crescere. Ragazzi che vogliono lavorare nel mondo del marketing, della consulenza, del digital, e che vogliono iniziare da subito a sporcarsi le mani sul campo.

Ma non solo: ci rivolgiamo anche ad aziende che vogliono credere in noi, realtà che sono disposte a collaborare con JEBO per creare del valore condiviso. Ci rivolgiamo inoltre a Startup, PMI e realtà che vogliono cercare servizi legati al marketing, alla comunicazione digitale e alla consulenza strategica, e che ricercano menti giovani, fresche, innovative e intraprendenti.

Altri stakeholders

Partners

Aicardi & Partners; Cartwright Pescatore; Youfm; Fifty-Five; Keplera; Almacube; JeTop; Elsa; Deloitte; Nova

Alumni

Gli alumni sono più di 250 e lavorano per aziende come BCG, KPMG, PWC, Google, Glovo, LinkedIn ...

Ambassador

Gli ambassador sono figure strettamente legate a JEBO che supportano le nostre attività. Un pool di collaboratori stretti estremamente variegato sia per competenze che per background professionale e personale. Il valore aggiunto è reciproco: si creano opportunità di crescita su entrambi i fronti.

I nostri Ambassador sono :

- Nicola Gallazzi : Sales Area Manager
- Federico Dalpozzo : Startupper
- Andrea Tinti : Imprenditore
- Alessandra De Tomasi : Human Resources Director

Advisory board

Gli advisors sono professionisti esterni all'associazione. Affiancano il board e i soci aiutandoli a conseguire determinati obiettivi strategici, impartendo formazioni ed offrendo possibilità di crescita e sviluppo.

I nostri Advisors sono :

- Matteo De Pamphilis : avvocato
- Jessica Malfatto: PR strategist
- Jacopo Mele : Digital Life Coach
- Riccardo Tran : Alumnus
- Alessandra Raggi : Business Coach

AREA MARKETING

Introduzione

L'Area Marketing è composta da diversi team che si impegnano a soddisfare le esigenze dei clienti a livello operativo attraverso la gestione e realizzazione di diversi servizi.

Entrando a farne parte, avrai l'opportunità di acquisire numerose soft e hard skills, di conoscere e utilizzare tools che vengono sfruttati in azienda, ma soprattutto di stare a contatto con persone estremamente motivate e preparate in diversi ambiti, da cui potrai imparare tanto!

Cosa farai?

I team sono creati in base ai servizi offerti:

Team RdM

Il team Ricerca di Mercato si occupa della realizzazione delle ricerche di mercato, permettono di definire il profilo delle aziende all'interno del settore in cui operano.

L'iter con cui viene erogato questo servizio può variare in base alle esigenze del cliente. Generalmente la prima fase del progetto si concentra sull'identificazione degli obiettivi della ricerca e sulla raccolta di dati attraverso sondaggi, interviste, analisi statistiche e altre tecniche qualitative e quantitative.

Una volta ottenuti i dati, il team li interpreta per identificare tendenze, analizzare la concorrenza, valutare le esigenze dei consumatori e individuare opportunità di mercato. Infine, il team elabora e presenta i risultati in un report dettagliato, che viene consegnato al cliente.

Team Restyling & SEO

Il team si occupa di Web Restyling ed ottimizzazione SEO, con l'obiettivo di migliorare e ottimizzare la visibilità e l'efficacia di un sito web.

Il lavoro parte da un'analisi approfondita del sito esistente e delle sue prestazioni sui motori di ricerca. Il team identifica aree di miglioramento per l'usabilità, il design e il contenuto del sito e successivamente implementa le modifiche necessarie per migliorare l'esperienza dell'utente e aumentare la classifica del sito nei risultati di ricerca. Ciò può includere l'ottimizzazione delle keywords, la creazione di contenuti di qualità e la gestione dei link.

Il team si occupa anche di monitorare costantemente le prestazioni del sito e apportare aggiustamenti continuativi per massimizzare il traffico organico e raggiungere gli obiettivi di business.

Team Ads & Analytics

Il team si occupa della realizzazione di campagne Google Ads per la promozione di aziende o servizi specifici. Il lavoro parte da un'analisi del settore e da un'approfondita ricerca delle keywords. Dopodiché il team realizza i copy per gli annunci e decide con il cliente un budget o una strategia di offerta. Infine, monitora le campagne e realizza report approfonditi analizzando le metriche fondamentali. Questa parte del lavoro viene svolta attraverso Google Ads e Google Analytics.

Chi stiamo cercando ?

Puntiamo ad individuare individui motivati e preparati che desiderino lavorare nell'ambito del marketing ed acquisire esperienza pratica.

Cerchiamo persone capaci di lavorare in team, con competenze analitiche e di problem solving, oltre ad una buona conoscenza degli strumenti informatici. In particolare, verranno tenute in considerazione le seguenti caratteristiche:

- Capacità di analisi dei dati e interpretazione delle informazioni di mercato.
- Conoscenza delle best practice di ottimizzazione SEO e capacità di costruire report.
- Visione creativa.
- Predisposizione al continuo apprendimento e al miglioramento professionale.
- Abilità nell'ambito della comunicazione interpersonale per lavorare efficacemente in team e con i clienti.

AREA AUDIT

Introduzione

L'Area Audit si occupa di supportare lo sviluppo della JE garantendo qualità ed omogeneità ai suoi processi e servizi, occupandosi anche di renderli sempre più efficienti, e garantendo la circolazione di informazioni e competenze tra i soci.

Il lavoro dell'area Audit si basa dunque sulla raccolta, il monitoraggio e l'analisi dei dati, che permettono di avere una visione completa dell'andamento della JE, e sulla standardizzazione dell'utilizzo degli strumenti utilizzati dalla JE, quali Google Drive, Google Sheet, e Monday, la cui opportuna gestione permette di mantenere ed aumentare le capacità della JE nel tramandare le competenze da socio a socio e nello svolgere efficacemente ed efficientemente le sue attività.

L'Area Audit permette di sviluppare hard skills come l'utilizzo di un foglio di calcolo, l'utilizzo di un software gestionale, competenze nella creazione e nell'utilizzo di un database, competenze in programmazione, competenze in analisi dati e nella stesura di un report.

L'Area Audit permette inoltre di sviluppare una serie di soft skills, in primis il problem solving ma anche molte soft skills legate alla comunicazione ed al public speaking perché l'Area Audit, essendo un'area di supporto, si trova spesso ad interagire con le altre aree in modo da poter rispondere alle loro diverse necessità e può trovarsi ad offrire formazioni ed informazioni riguardo il corretto utilizzo dei diversi strumenti.

Infine, nell'Area Audit, come in ogni area di JEBO, si sviluppano una serie di soft skills personali quali time management e team work.

Cosa farai ?

Auditor d'Area

L'Auditor d'Area è una figura che affianca i Manager di tutte le aree della JE, esclusa naturalmente Audit stessa. Il suo ruolo è di essere Ambasciatore dell'Area Audit in tutte le altre aree. Ha quindi il compito di aggiornare tutti i soci di tutte le aree circa l'attività, l'operato e gli output dell'Area Audit. Questo viene garantito erogando formazioni nella riunione dell'area di cui si è auditor, rispetto all'utilizzo degli strumenti di JEBO, quali Monday, Google Drive e il Database, e rispetto alla raccolta dei dati. Ciò viene fatto ogniqualvolta l'Area Audit completi un proprio progetto di efficientamento o creazione di uno strumento o di un processo della JE, così da garantire omogeneità nelle competenze e nel comportamento di tutti i soci. L'Auditor d'Area ha anche il compito e la responsabilità di monitorare ed eventualmente correggere l'utilizzo errato degli strumenti di JEBO da parte degli associati e dei manager. La nomina di Auditor d'Area permette quindi di sviluppare competenze tecniche sull'utilizzo degli strumenti citati e di sviluppare competenze di public speaking, presentazione e formazione.

Project Controller

Il Project Controller è una figura che affianca i Project Manager (PM) dei progetti esterni durante lo svolgimento del progetto. Il ruolo del Project Controller è di essere una figura di riferimento per il PM rispetto ad alcuni aspetti tecnici dello svolgimento del progetto, specialmente per quanto riguarda il corretto utilizzo degli strumenti di JEBO, ossia Monday, Google Drive ed il database della JE, e la corretta raccolta dei dati così da garantire efficienza al progetto stesso, producendo alla fine un Debrief. Il Project Controller è dunque chiamato ad interfacciarsi con il PM ed il team del progetto, sviluppando sia competenze tecniche sull'utilizzo degli strumenti sia competenze di tipo comunicativo con il progetto di cui è parte. Inoltre, il Project Controller ha l'opportunità di osservare lo svolgimento, nel dettaglio, di un progetto per un cliente esterno.

Team Automazioni e Monday

Il Team Monday si occupa di garantire il corretto utilizzo degli strumenti di cui la JE dispone, ossia Monday, Google Drive ed il database della JE, e di efficientare tale utilizzo sulla base dei dati raccolti ed analizzati dal Team Report. Il Team Monday si occupa dunque di configurare Google Drive e Monday sulla base delle specifiche necessità di JEBO, e di standardizzarne l'utilizzo da parte di tutti i soci, monitorandone il comportamento ed assicurandosi che l'utilizzo di questi strumenti sia corretto, eventualmente intervenendo per rettificarlo. Il Team si occupa inoltre di efficientare gli strumenti stessi, scoprendone le potenzialità e studiando nuovi modi per utilizzarli, organizzarli e renderli più automatizzati così da migliorare il supporto alle diverse attività della JE. I membri del Team Monday hanno quindi modo di acquisire competenze nell'utilizzo tecnico degli strumenti utilizzati dalla JE, ossia Monday, Google Drive ed il database della JE, ma acquisiscono anche competenze e conoscenze specifiche e tecniche su tali strumenti in quanto ne fanno esperienza come gestori e non come utenti finali. I membri del Team Monday sono inoltre chiamati ad ascoltare, valutare e rispondere a richieste e dubbi dei diversi soci riguardo gli strumenti, quindi hanno la possibilità di sviluppare competenze di comunicazione.

Team Analisi e Report

Il Team Report si occupa di raccogliere, monitorare ed analizzare i dati della JE attraverso la stesura di report che ne illustri l'andamento. Si occupa quindi di determinare quali siano i dati opportuni da raccogliere attraverso un'attenta analisi preliminare della JE, così da definirla attraverso ogni suo aspetto. Il Team Analisi e Report si occupa inoltre di analizzare tali dati in modo da estrapolare le informazioni sull'andamento della JE e confrontarli sulla base dello storico per trarre conclusioni e variazioni. In questo modo è possibile determinare quali siano gli aspetti della JE che sono positivi, quali siano gli aspetti critici da migliorare in modo da garantire maggiore efficacia ed efficienza alla JE, quali siano gli aspetti che stanno peggiorando e quali invece quelli che stanno migliorando. Tale analisi, che avviene periodicamente, offre la

base sulla quale prendere decisioni rispetto alle successive azioni della JE volte alla sua ottimizzazione, dunque il Team Analisi e Report si occupa di analizzare le informazioni per avere un quadro completo dell'andamento della JE, ma anche un'analisi critica di tale andamento. I membri del Team Analisi e Report hanno quindi modo di acquisire competenze nell'analisi dei dati e nella stesura di report, ma sono anche chiamati ad interfacciarsi con le diverse figure della JE per la raccolta dei dati e l'illustrazione dell'analisi svolta, per cui sviluppano anche competenze di comunicazione.

AREA HR

Introduzione

L'area Human Resources è l'area che per definizione mette al primo posto le persone in JEBO. Questo viene fatto sotto diversi punti di vista e perciò è un'area che comprende mansioni molto diverse fra loro.

Una prima parte salvaguarda il benessere e il clima associativo, mansione di fondamentale importanza essendo la nostra una realtà dove le persone lavorano per finalità distaccate da quella della retribuzione economica.

Collegato proprio a questo aspetto l'area HR deve garantire agli associati esperienze formative e prestare particolare attenzione al passaggio delle competenze, punto particolarmente critico, considerando l'alto tasso di turnover in Junior.

L'area HR accoglie inoltre al suo interno la parte dei tirocini, in quanto, è anche nostro compito offrire opportunità lavorative agli associati, o quantomeno contribuire a creare occasioni di contatto con il mondo del lavoro.

Per un'efficace organizzazione tutti questi dati devono essere ben raccolti ed analizzati ed è qui che entra in gioco la parte di HR analytics, che ha il compito di creare dashboard ed estrapolare informazioni da convertire poi in azioni concrete.

Infine una delle responsabilità principali della nostra area è quella di garantire un corretto ricircolo degli associati, organizzando nei minimi dettagli i Recruitment semestrali, che devono assicurare l'attraction di profili validi e la formazione degli stessi durante il periodo di selezione.

Cosa farai ?

HR d'area

Ad ogni area della Junior viene affidato uno o più HR d'area, il loro compito è quello di monitorare il benessere degli associati e agire con il fine di tenerlo costantemente alto. Altre sue responsabilità sono l'aver una visione completa dell'area a cui si è affidati, monitorare in modo totale la soddisfazione dei vari associati ed assistere il manager dell'area lavorandoci a stretto contatto.

Team recruitment

Il team recruitment si occupa della gestione del Recruiting, sia da un punto di vista organizzativo che da un punto di vista innovativo.

Nello specifico organizza i Rec in modo estremamente dettagliato, curandosi della successione delle singole fasi. Una volta completato trae le dovute conclusioni e si occupa di capire dove migliorare.

Team Human Capital Management

Questa macro area si occupa, come si evince dal nome, della gestione del capitale umano della Junior. Sotto questa sezione si trovano gli strumenti di monitoraggio delle competenze della JE come lo Skill Matrix.

Le competenze sono la vera essenza di questa macro area, infatti sempre qui troviamo anche la responsabilità di organizzare formazioni, sia dedicate a singole aree che a tutta JEBO. Importante è quindi avere costantemente ben presente la situazione di ogni singola area tramite un continuo dialogo sincero con tutti i vari manager.

HCM si occupa anche dell'academy, uno strumento che ha come fine quello di favorire il trasferimento interno perpetuo di competenze tramite video a completa disposizione degli associati a risposta delle varie domande che ogni associato si ritrova a dover cercare risposta nel suo percorso in Junior.

Team People

La macro area People si occupa della gestione di tutto ciò che è relativo al benessere interno alla JE.

Questo comprende procedure più pratiche come l'organizzazione del ritiro o in generale di attività di team building comuni per tutti gli associati, cosa fondamentale per mantenere un morale alto e favorire la creazione di un ambiente di cooperazione e armonia. Ma anche cose più indirette come la creazione di mansionari o Best Practices, fondamentali per accrescere l'engagement e la motivazione degli associati.

Team tirocini

Il team tirocini si occupa della gestione di tirocini all'interno della Junior.

Per svolgere al meglio questo compito ricerca quelli che sono gli interessi degli associati e va a convertirli ricercando sul mercato quegli stessi interessi.

Chi stiamo cercando ?

I requisiti principali si individuano nell'essere studente universitario iscritto all'Università di Bologna (non obbligatoriamente nel campus di Bologna).

Oltre a questo requisito burocratico si aggiungono quelli più relativi alla singola persona, tra questi troviamo l'essere di attitudine propositiva con un buon problem solving in grado di affrontare con ottimismo anche le situazioni più scomode.

Importanti, viste le mansioni dell'area, sono anche le competenze organizzative e comunicative in quanto avrai a che fare con una grande moltitudine di persone sia interne che esterne alla JE.

AREA LEGAL

Introduzione

L'area legale di JEBO è responsabile di gestire e fornire consulenza legale interna all'organizzazione. Svolge un ruolo fondamentale nell'assicurare che le attività dell'associazione siano conformi alle leggi e ai regolamenti vigenti, proteggendo così gli interessi e la reputazione dell'organizzazione stessa.

Tra le attività svolte all'interno dell'area rientrano:

Consulenza legale: L'area fornisce consulenza e supporto legale all'associazione, ai suoi membri e alla direzione. Risponde a quesiti giuridici, interpreta le normative e i regolamenti applicabili, valuta i rischi e suggerisce azioni appropriate da intraprendere.

Contratti e accordi: La gestione dei contratti e degli accordi è la principale attività svolta; l'area aiuta nella negoziazione e nella revisione di contratti di prestazioni di servizi e di partnership con i clienti, assicura che i contratti siano chiari, equi e che proteggano gli interessi dell'associazione.

Protezione dei dati: Con l'aumento dell'importanza della privacy e della protezione dei dati personali, l'area si occupa inoltre di garantire che l'associazione sia in conformità con le leggi sulla protezione dei dati applicabili. Questo include l'elaborazione di documenti come informative privacy e le relative modulistiche richieste dalla normativa vigente.

Gestione delle controversie: qualora si verificassero controversie o conflitti legali, l'area rappresenterebbe l'associazione e gestirebbe tali situazioni. Può coinvolgere la gestione di contenziosi, la partecipazione a negoziazioni e la risoluzione di dispute in modo adeguato.

Conformità normativa: L'area si assicura che l'associazione sia in conformità con le leggi e i regolamenti applicabili nel contesto in cui opera, fornendo pareri tecnici al consiglio di amministrazione e ai soci in merito alle attività svolte in nome e per conto dell'associazione..

Cosa farai?

Legal Manager:

Il Legal Manager è il ruolo di maggiore responsabilità all'interno dell'area. Il socio incaricato, ha il compito di gestire i propri colleghi, revisionando i contratti e le attività svolte; inoltre coordina i lavori, assicurandosi la buona riuscita di essi. Al fine di rendere produttivo il lavoro e soprattutto per mantenere un clima favorevole, si assicura un dialogo con ogni associato, coadiuvato dalle figure HR presenti.

Il Legal Manager è il punto di riferimento per tutta la Junior in materia legale, aiutando il Board a rispettare le normative vigenti, coadiuvato da tutta la squadra legale.

Partecipa settimanalmente ad incontri che includono il CDA e gli altri Managers, per rimanere aggiornato sugli sviluppi della Junior e per allinearsi nelle attività con chi svolge mansioni diverse.

Legal di Progetto:

Il Legal di Progetto viene nominato dal Legal Manager per i progetti interni ed esterni entranti. Si occupa di fornire supporto e assistenza di carattere legale ai soci coinvolti nello stesso progetto e infine, procede alla stesura del contratto relativa ad esso. Ogni socio dell'area legale svolge questa mansione.

Viene inserito in un Team e partecipa alle chiamate al fine di allinearsi con esso e con le richieste del cliente. Revisiona le Business Proposal inserendo termini e condizioni ed in seguito si occupa della stesura del contratto, assicurandosi la conformità con la normativa vigente. A seguito della firma di quest'ultimo, visionerà la buona riuscita del progetto fornendo assistenza legale nel corso di esecuzione dei rapporti contrattuali.

Legal Associate:

I soci di JEBO all'interno dell'area Legale rivestono questo ruolo; partecipano alle riunioni settimanali e svolgono le attività indicate dal Legal Manager, in base alle necessità del periodo.

Vengono nominati come Legal di Progetto, erogano formazioni interne ed esterne e si assicurano di rimanere aggiornati con l'evoluzione normativa.

PM Team Privacy

Sempre nominato dal Legal Manager, il PM del Team Privacy si occupa della gestione del Team interno dell'Area, che concentra la sua attenzione in materia di informative privacy e GDPR compliance. Il PM ha quindi un ruolo di responsabilità elevato, gestendo le risorse, rimanendo sempre in contatto con il Manager e con il Board; è il punto di riferimento in materia e ha il compito di "tramandare" le nozioni.

Chi stiamo cercando ?

I requisiti principali si individuano nell'essere studente universitario iscritto all'Università di Bologna (non obbligatoriamente nel campus di Bologna) e di aver superato con successo il corso di diritto privato.

Si aggiungono poi le caratteristiche relative alla singola persona, tra queste troviamo l'essere precisi nelle attività di carattere strettamente giuridico; avere buone capacità comunicative e relazionali, dal momento che il legal avrà il compito non solo di conoscere la norma ma anche di saperla spiegare in un linguaggio semplice a coloro che non studiano diritto; essere proattivi; avere spirito critico; avere la propensione alla ricerca giuridica e la capacità di lavorare in gruppo.

AREA SALES

Introduzione

L'Area Sales di JEBO rappresenta un fulcro strategico all'interno dell'organizzazione, focalizzata sulla gestione e lo sviluppo delle relazioni commerciali con i clienti. Il suo ruolo chiave è quello di promuovere e aumentare le vendite dei prodotti e servizi offerti da JEBO, garantendo nel contempo un servizio clienti di alto livello e contribuendo al raggiungimento degli obiettivi di crescita aziendale. Le responsabilità e le attività principali svolte all'interno di questa area includono:

- **Gestione delle Vendite:** L'Area Sales è responsabile della definizione e dell'implementazione delle strategie di vendita per raggiungere gli obiettivi di vendita stabiliti dall'azienda. Ciò include l'analisi dei mercati di riferimento, l'identificazione delle opportunità di business e la creazione di piani d'azione mirati per massimizzare le vendite.
- **Sviluppo delle Relazioni Commerciali:** Un aspetto cruciale è la creazione e il mantenimento di rapporti solidi e duraturi con i clienti esistenti e potenziali. Questo implica la comprensione approfondita delle esigenze e dei requisiti dei clienti, la presentazione di soluzioni personalizzate e il fornire un servizio di assistenza dedicato per garantire la massima soddisfazione del cliente.
- **Negoziazione e Chiusura di Affari:** L'Area Sales è coinvolta nella negoziazione di accordi commerciali vantaggiosi con i clienti, assicurando condizioni contrattuali favorevoli per entrambe le parti e garantendo la massima redditività per l'azienda. Ciò include la gestione delle trattative, la definizione degli accordi contrattuali e la chiusura delle vendite.
- **Monitoraggio delle Performance:** Un aspetto essenziale è il monitoraggio costante delle performance delle vendite, attraverso l'analisi dei dati e l'elaborazione di report. Questo permette di valutare l'efficacia delle strategie adottate, individuare eventuali aree di miglioramento e prendere tempestivamente le misure correttive necessarie.
- **Supporto alla Ricerca di Mercato:** L'Area Sales collabora attivamente con altre funzioni aziendali per condurre ricerche di mercato approfondite, al fine di identificare trend emergenti, valutare la concorrenza e individuare nuove opportunità di business.

Cosa farai ?

Sales Manager:

Il Sales Manager è il leader del team di vendita, responsabile della definizione e dell'implementazione delle strategie di vendita. Gestisce il team di vendita, stabilendo obiettivi, monitorando le performance e fornendo supporto e orientamento per garantire il raggiungimento degli obiettivi di vendita stabiliti dall'azienda.

Lead Generation Specialist:

Il Lead Generation Specialist si concentra sulla generazione di lead qualificati per il team di vendita. Utilizza una varietà di tecniche e strumenti per identificare e qualificare potenziali clienti, creando un flusso costante di opportunità di vendita. Collabora strettamente con l'area marketing e l'area brand & communication per sviluppare strategie efficaci di lead generation.

Key Account Specialist:

Il Key Account Specialist è responsabile della gestione delle relazioni con i clienti chiave dell'azienda. Si concentra sul mantenimento e lo sviluppo di rapporti duraturi con i clienti strategici, anticipando le loro esigenze e proponendo soluzioni mirate per soddisfarle. Lavora in stretta collaborazione con il sales manager per la gestione costante dei clienti più importanti.

Event Sponsorship Specialist:

L'Event Sponsorship Specialist si occupa della ricerca, della valutazione e della gestione delle opportunità di sponsorizzazione per eventi e conferenze organizzati da JEBO. Collabora strettamente con il Team Eventi per organizzare e trovare le aziende sponsor migliori per i diversi tipi di Eventi che JEBO organizza.

Sales Associate:

Il Sales Associate supporta il team di vendita nelle attività quotidiane di vendita e assistenza clienti. Si occupa di gestire le richieste dei clienti, preparare proposte commerciali, seguire i lead e supportare l'intero processo di vendita. Collabora con altri membri del team per garantire un'esperienza cliente positiva e il raggiungimento degli obiettivi di vendita.

AREA BRAND & COMMUNICATION

Introduzione

Entrando nell'area Brand & Communication avrai l'opportunità di far parte di un team creativo composto da ragazzi che come te sono studenti universitari e hanno le tue stesse passioni e interessi, con i quali potrai interfacciarti e avere uno scambio di opinioni costruttivo. Inoltre avrai la possibilità di mettere in pratica la teoria che, probabilmente, starai studiando nel tuo corso universitario!

Cosa farai?

Team LinkedIn

Uno dei team all'interno dei quali potrai entrare a far parte è il team LinkedIn. Il team si occupa di gestire la strategia interna della piattaforma e di postare regolarmente (in media 3 post alla settimana) temi di attualità particolarmente interessanti, sempre relativi al nostro ambito di competenza, oppure post relativi a eventi a cui JEBO partecipa/sponsorizza o ancora post che si occupano di spiegare i servizi che JEBO offre e come questi possano essere utili per i clienti target. In questo team ti occuperai di Inbound Marketing, copywriting e creazione di grafiche.

Per svolgere al meglio l'attività viene predisposto dal PM un calendario editoriale, nel quale viene inserito l'argomento del post, la data di pubblicazione e il socio a cui è stata assegnata la realizzazione del contenuto.

Team Instagram

Il team Instagram si occupa invece di gestire il profilo di JEBO sulla piattaforma, pubblicando anche in questo caso in media 3 contenuti alla settimana. Oltre ai post "statici" o a carosello, vengono pubblicati reel, i quali spesso ritraggono un socio che parla di un argomento d'interesse e storie le quali vanno ad implementare la pubblicazione del post/reel, oppure trattano di argomenti più sintetici rispetto a quelli trattati nei post. Anche in questo caso gli argomenti riguardano temi di attualità relativi all'ambito di Marketing e Comunicazione, gli eventi della Junior o anche tematiche più trasversali ad altre aree.

In questo team potrai mettere alla prova le tue capacità grafiche, di copywriting e editing video. Per svolgere al meglio l'attività viene predisposto dal PM un calendario editoriale, nel quale viene inserito l'argomento del post/reel, la data di pubblicazione e il socio a cui è stato assegnato.

Team Web-PR

Il team Web-Pr si occupa di gestire il blog di JEBO, pubblicando circa due articoli al mese. Gli articoli sono spesso collegati ad un post di Instagram o LinkedIn, così da dare coerenza ai diversi metodi di comunicazione della Junior e approfondire alcuni

argomenti che, per motivi di spazio, su piattaforme come Instagram e LinkedIn le quali prediligono contenuti veloci da consultare, non è possibile approfondire.

Per svolgere al meglio l'attività viene creato dal PM un calendario editoriale, nel quale viene inserito l'argomento dell'articolo, la data di pubblicazione e il socio a cui è stato assegnato.

La parte PR consiste nel contattare testate giornalistiche per fare in modo che queste ultime ci citino nelle loro pubblicazioni, riguardo ad un determinato argomento/evento, così da poter aumentare la visibilità.

Progetti Esterni

Nei team, che vengono costruiti ad hoc per ogni progetto, potrai metterti in gioco direttamente nel mondo del lavoro offrendo servizi ai clienti nell'ambito del Social Media Management e della creazione di Brand Identity.

Chi stiamo cercando ?

- Qualcuno con una buona leadership e capacità di lavorare in team.
- Qualcuno con capacità organizzative e che sappia lavorare in autonomia organizzando il proprio tempo.
- Una persona reattiva e soprattutto pro attiva, che faccia sentire le proprie idee contribuendo alla crescita della Junior e al lavoro dell'area.
- Il candidato deve possedere conoscenze di base nell'ambito della comunicazione e Social Media Management, conoscere ed applicare diverse strategie social.
- Qualcuno che sia in grado di creare grafiche e utilizzare tool di graphic design (ad esempio Canva), e che abbia conoscenze di base di video editing e di copywriting.

AREA FINANCE

Introduzione

L'area Finance è l'area in cui potrai avere a che fare con moltissime persone con la passione verso la finanza aziendale, le quali coltivano grandi ambizioni per la loro carriera. Pertanto, non solo imparerai come redigere un business plan o come effettuare delle proiezioni finanziarie per valutare la profittabilità di un progetto. Entrerai in contatto con ragazz* super motivati ad imparare il più possibile per raggiungere posizioni di rilievo nel corso della loro carriera lavorativa.

Cosa farai?

Proiezioni finanziarie:

Se dovessi fare parte di un progetto in cui sono richieste delle proiezioni finanziarie, il tuo compito, insieme al team in cui verrai inserito, sarà quello di effettuare delle raccolte di dati preliminari riguardanti l'azienda cliente, aggiungendo, effettuando riunioni direttamente con il cliente, ulteriori informazioni essenziali per capire alla perfezione il tipo di business in questione ed eventuali strategie che vuole operare il management. Una volta che tutti i dati sono raccolti, il team sarà pronto per aprire Excel (il più fedele alleato di ogni socio Finance) e costruire un prospetto che riesca a prevedere l'andamento dei costi e dei ricavi nei 3 o 5 anni futuri; a completamento di questo, potrebbe essere utile ai fini del progetto anche calcolare, ad esempio, il *break even point*, per permettere all'azienda di capire di quanto denaro necessita per avviare un progetto (nel caso si stia lavorando con una startup). In alternativa all'approccio appena descritto, ossia quello *bottom-up*, le proiezioni finanziarie possono essere anche costruite seguendo un approccio *top-down*, in cui il cliente è solitamente una PMI o una startup che comunque presenta già dei dati di anni passati, per cui è possibile andare a stimare le proiezioni, ad esempio, di *conto economico* usando come base di partenza i dati passati, ed utilizzando alcuni indicatori come il CAGR di settore o l'indice di inflazione per prevedere l'andamento di costi e ricavi.

Analisi industries:

Per necessità interne e/o esterne è necessario effettuare analisi delle industries nelle quali JEBO stessa cercherà di acquisire nuovi clienti o nelle quali i clienti di JEBO operano. Questo è necessario per avere una migliore comprensione del settore e del suo andamento nel complesso e quindi essere in grado di effettuare anche proiezioni finanziarie più accurate e con ragionamenti più solidi legati anche all'andamento complessivo del settore.

In questa analisi molto approfondita di un segmento di mercato unirai una ricerca puramente qualitativa che scavi a fondo i principali driver del mercato e il comportamento dei principali attori denotando tratti comuni e non, a una ricerca quantitativa che avrà il focus sull'andamento del segmento ad esempio a livello di

fatturato o di crescita, dei nuovi trend e delle singole imprese che lo compongono. Nel pratico quindi si utilizzano strumenti come Statista, Aida e principalmente report affidabili che è possibile trovare in rete come quelli che spesso società di consulenza pubblicano. Una volta raccolti questi dati si andranno ad analizzare e aggregare in modo da renderli sensati e leggibili.

Infine vi sarà una parte di analisi dei principali attori che andranno analizzati a fondo uno per uno in modo da comprendere a fondo i fattori che li contraddistinguono.

Redazione Business Plan:

Il business plan riassume gli elementi fondamentali di un'idea imprenditoriale o di un'impresa. Serve sia per organizzare e guidare l'azienda sia per presentare il progetto a possibili finanziatori o investitori. Rappresenta quindi un documento vitale a qualsiasi impresa che mira a crescere attraverso finanziamenti esterni, a qualsiasi startup, o anche ad imprese già operanti e consolidate che devono prendere decisioni strategiche di rilievo e che quindi necessitano di una valutazione delle implicazioni economiche e l'impatto sull'azienda di tali decisioni. Quando si stila un business plan bisogna seguire una struttura ben definita che prevede una prima parte composta da executive summary, descrizione dell'impresa, del mercato e del posizionamento e il business model canvas. Una seconda parte seguita da analisi di tipo qualitativo del mercato come:

- Analisi delle 5 forze di Porter: descrive il sistema competitivo in cui opera l'azienda, individuando le forze (e studiandone intensità ed importanza).
- Pestel: evidenzia i fattori chiave che caratterizzano l'ambiente che circonda l'impresa o che la circonda, in modo da avere un'idea chiara e definita del contesto in cui si andrà ad operare.
- SWOT: dove analizzare a fondo Strengths Weaknesses Opportunities and Threats dell'idea in modo da avere un quadro generale dei pro e dei contro che occorreranno.

Infine una terza parte quantitativa che mostrerà l'impatto della nuova idea o l'andamento della startup, tramite proiezioni di conto economico e stato patrimoniale andando quindi a stilare documenti excel prospettici in grado di fornire una stima abbastanza accurata dell'andamento delle voci di bilancio; in modo da fornire anche agli investitore maggiore pragmaticità e dati su cui basare il loro investimento.