

8/12/2021/W

**Opis przedmiotu zamówienia**

1. Nazwa zamówienia: monitorowanie komercjalizacji Grupy Badawczej Inteligentna i Czysta Mobilność
2. Sieć Badawcza Łukasiewicz – Instytut Organizacji i Zarządzania w Przemysle „ORGMASZ” z siedzibą w Warszawie przy. Ul. Żelaznej 87, jest w trakcie reorganizacji i wkrótce zostanie zastąpiony nowym instytutem, który będzie zajmował się oceną technologii, działając w ramach Sieci Badawczej Łukasiewicz. Naszym celem jest dostarczanie eksperckiej refleksji na temat uwarunkowań i skutków wprowadzania nowych technologii, aby wspomagać procesy decyzyjne administracji publicznej, biznesu i obywateli.

**3. Opis przedmiotu zamówienia:**

Pozyskiwanie klientów zainteresowanych produktami Sieci Badawczej Łukasiewicz we wszystkich kanałach ofertowania, pozyskiwanie informacji zwrotnej od klienta na temat jakości obsługi SBŁ i Zamawiającego, uzyskiwanie informacji od klientów na temat trendów technologicznych w polskiej gospodarce, praca nad urynkowaniem i wdrażaniem Programów Łukasiewicza

**Sposób realizacji usługi**

- Realizacja zadań ofertowych w kanałach B2Ł, Ł2B, P+U oraz w Programach Łukasiewicza.
- Konsultowanie strategii Centrum Łukasiewicz i Centrum Oceny Technologii w zakresie potrzeb i potencjału rynkowego w obszarach działania Sieci Badawczej Łukasiewicz.
- Rozwijanie sieci kontaktów między Siecią Badawczą Łukasiewicz i biznesu oraz utrzymywanie relacji
- w celu wymiany informacji uwzględniających bieżące zapotrzebowanie na innowacyjne / technologiczne rozwiązania ze strony biznesu.
- Budowanie świadomości i zaufania biznesu do świata nauki (sprawczości, celowości, dynamiki działania) oraz umożliwianie identyfikowania potencjału do współpracy.
- Identyfikacja i ustalanie priorytetów potrzeb biznesu oraz budowanie dedykowanej oferty dla biznesu.
- Ocenianie potencjału komercyjnego badań/ zasobów na podstawie informacji uzyskanych bezpośrednio od Instytutów, koordynatorów Grup Badawczych Łukasiewicza.
- Utrzymywanie stałego kontaktu ze z koordynatorami Grup Badawczych Łukasiewicza w celu budowania oferty komercjalizacji.
- Budowanie relacji i współpracy z osobami oraz zespołami odpowiedzialnymi za komercjalizację
- w Instytutach oraz wspieranie ich w poszerzaniu wiedzy w zakresie funkcjonowania i potrzeb biznesu.
- Antycypowanie trendów technologicznych, rynkowych i kapitałowych.
- Monitorowanie jakości obsługi klienta i współpraca z koordynatorami Grup Badawczych Łukasiewicza
- w tworzeniu i realizacji działań naprawczych.
- Współdziałanie w budowaniu strategii sprzedaży.
- Budowanie oferty na podstawie informacji dostępnej w Instytucie.

- Korzystanie z zasobów wiedzy Sieci Badawczej Łukasiewicz i współpraca przy formułowaniu strategii sprzedaży.
- Zarządzanie potencjałem klientów do komercjalizacji oraz ustalanie priorytetów.
- Egzekucja i rozliczenie sprzedaży.
- Uczestnictwo i asysta przy closingu.
- Uczestnictwo i współpraca z Centrum Łukasiewicza przy targach i konferencjach.

4. Harmonogram prac:

160 godzin miesięcznie- dostępność w godz. od 9 do 17.00

Tryb pracy: Hybrydowy (co najmniej jeden dzień w tygodniu w siedzibie Zamawiającego)

5. Odbiór prac i etapy realizacji zamówienia

Odbiór pracy nastąpi na koniec miesiąca kalendarzowego, na podstawie dziennej rozpiski godzin aktywności związanych z udzielonymi usługami w ramach zakresu realizacji zadania. Odbioru dokonuje koordynator działu relacji z partnerami strategicznymi.