

TERMOS DE REFERÊNCIA (TdR)

Gestor de parcerias comerciais e de Talentos no sector de Energia

1. Contexto e Racional da Parceria

Moçambique vive um momento estratégico no setor das energias renováveis. A expansão da energia solar, soluções off-grid, sistemas comerciais de média e grande escala, bem como a emergência da mobilidade elétrica (motos e bicicletas elétricas), representam:

- Uma oportunidade concreta de crescimento económico
- Um vetor de transição energética
- Um setor com forte potencial de geração de emprego técnico e comercial

Neste contexto, a parceria entre a EPSILON Energia Solar e a MUVA parte de um princípio comum que o crescimento do negócio e a geração de empregos qualificados são duas faces da mesma estratégia. Na parceria, a EPSILON atua como empresa âncora, expandindo o seu negócio e posicionando-se também como incubadora de talentos, formando mais jovens “on the job” do que necessita internamente, contribuindo assim para o fortalecimento do mercado e inspirando outros. A MUVA, por sua vez, estrutura a preparação de jovens talentos para responder à demanda real do setor.

A posição proposta existe para articular e acelerar essa estratégia conjunta. Essa função não é metade comercial, metade social. É uma função estratégica de desenvolvimento de ecossistema.

2. Objetivo da Função

Contribuir para o crescimento do setor das energias renováveis em Moçambique através da:

- Expansão estratégica do negócio da EPSILON
- Estruturação de oportunidades reais de inserção profissional
- Consolidação do diálogo sobre empregabilidade e oportunidades de negócio no setor das energias renováveis

O sucesso da função será medido pela criação de:

- Mais atividades económicas da Epsilon nas áreas de energias renováveis
- Mais oportunidades de uma primeira experiência de trabalho e de “*on the job training*” com uma meta de pelo menos 150 jovens em 2 anos
- Mais talentos preparados para o mercado

3. Escopo de Trabalho

A função opera numa lógica única de impacto de **desenvolvimento de Mercado e Negócio e de construção de um diálogo de empregabilidade no sector das energias renováveis**. A função exige forte capacidade de organização e clareza de prioridades e terá que responder as duas instituições.

O desenvolvimento de Mercado e Negócio e de construção inclui:

- Apoiar a expansão comercial da EPSILON nos segmentos de sistemas solares (C&I, projetos maiores, soluções autónomas) e mobilidade elétrica (motos e bicicletas elétricas)
- Identificar novas oportunidades de mercado
- Desenvolver parcerias estratégicas
- Contribuir para propostas técnicas e comerciais
- Mapear tendências do setor

Construção do Espaço de Empregabilidade

- Identificar oportunidades de inserção de jovens técnicos formados
- Apoiar a EPSILON na estruturação de um modelo de incubação on-the-job
- Mapear necessidades reais de competências do mercado
- Facilitar articulação entre empresas do setor e a MUVA
- Co-organizar mesas redondas e fóruns de empregabilidade
- Contribuir para alinhamento entre formação e demanda real

Articulação Estratégica Setorial

- Fazer a ponte entre setor privado, terceiro sector, projetos e parceiros institucionais
- Apoiar o steering committee do projecto
- Identificar oportunidades para escalar impacto
- Apoiar a MUVA na gestão do projecto e reporting ao doador

4. Entregáveis Esperados

Aumento de oportunidades comerciais

- Pipeline ativo de oportunidades no sector das energias renováveis
- Parcerias estratégicas estabelecidas

Empregabilidade

- Número de oportunidades estruturadas para jovens
- Modelo de incubação on-the-job definido
- Base de dados de empregadores atualizada

- Co-organizar com a Muva as mesas redondas de empregabilidade e o steering committee do projecto
- Fazer um relatório semestral alinhado com a demanda do financiador (GIZ)
- Identificação e sistematização de tendências de mercado

9. Perfil do Consultor

- Ter conhecimento sobre o ecossistema da Energia renovavel em Moçambique
- Ter experiencia significativa + 5 anos com o sector privado no país e na região
- Capacidade de mobilizar atores do sector privado e transição energética em Moçambique
- Experiência comprovada em desenvolvimento de negócio
- Conhecimento sólido do setor de energias renováveis em Moçambique
- Rede ativa no ecossistema energético
- Capacidade de mobilização de atores do setor privado
- Capacidade de navegar ambientes institucionais distintos
- Visão estratégica sobre empregabilidade e desenvolvimento de talentos
- Elevada autonomia e maturidade profissional
- Falar inglês e francês é uma vantagem

Perfil do talento

- Ter experiência significativa pertinente (no mínimo de 5 anos)
- Capacidade de mobilizar atores do sector privado em Moçambique, conhecer os atores do sector da energia renovável é uma vantagem
- Visão estratégica sobre empregabilidade e desenvolvimento de talentos, experiência em gestão de recursos humanos e de talentos é uma vantagem
- Capacidade de navegar ambientes institucionais distintos (governo, sector privado, terceiro sector e doadores)
- Elevada autonomia e maturidade profissional
- Falar inglês e francês é uma vantagem