

FITNESS

FitFive, el LinkedIn para conectar técnicos con gimnasios

Esta nueva plataforma une a profesionales del sector con gimnasios de todo el país para acelerar los procesos de búsqueda y selección.

Adrià Fernández
7 oct 2020 - 04:51



Una red de trabajo entre profesionales y centros deportivos. Esta es la idea detrás de FitFive, una especie de LinkedIn para profesionales del sector fundada por Abel Fernández y que acaba de ver la luz. La compañía actúa como intermediaria entre los técnicos deportivos que buscan trabajo y los centros que ofrecen vacantes laborales.

“Buscas en InfoJobs ofertas del sector deportivo y no aparece nada o salen muy puntualmente”, explica Abel Fernández a Palco23. De la necesidad nace el ingenio. La plataforma permite a los usuarios crearse un perfil con sus datos, currículum, disponibilidad horaria y aptitudes para captar la atención de ofertas laborales en los centros deportivos con los que FitFive colabora. Los centros de técnico de grado superior deportivo de toda España permiten a la plataforma tener más de 50.000 alumnos potenciales cada año con los que cooperar.

“Si hubiese otro cierre temporal de gimnasios en España, no afectaría a la viabilidad del negocio, simplemente sufriríamos un ligero retraso

-dice Fernández-; a la larga, continuará siendo necesario". El ritmo de inscritos no se ha visto afectado durante el confinamiento del país. En marzo, FitFive contaba con unos 30 inscritos. Gracias a la campaña que inició en junio en los centros con módulos deportivos en España, la cifra ha aumentado hasta los 350. Este mes tienen previsto iniciar una ronda de contactos con el Instituto Nacional de Educación Física (Inef) para seguir captando más talento.

FitFive espera alcanzar los 1.500 técnicos deportivos inscritos y colaborar con 500 gimnasios o centros deportivos en un máximo de tres años

Con una inversión inicial de 15.000 euros, la plataforma ya tiene acuerdos de colaboración con el Centro Municipal de Deportes y Salud Ca n'Armon, en Mollet del Vallès (Barcelona) o con Klimb en Madrid.

La *start up* nació con una inversión inicial de entre 15.000 y 20.000 euros, y está controlada por Abel Fernández y Jordi Ribot. La perspectiva de esta plataforma en los próximos meses es alcanzar el máximo de interesados posibles a través del boca a boca. La compañía espera alcanzar los 1.500 técnicos deportivos inscritos, así como colaborar con 500 gimnasios en un máximo de tres años.

Actualmente, FitFive no cobra por sus servicios porque "estamos empezando y queremos llegar al máximo público posible", dice Fernández. "No nos marcamos una fecha para obtener beneficios, todo dependerá de la curva de crecimiento, del volumen de inscritos y de la evolución del Covid", defiende el fundador de la compañía. La idea de FitFive es cobrar una cuota a los centros deportivos para poder acceder a la bolsa de trabajo como empresa, con un pago de 15 euros al mes o de 120 euros al año.