

Heifer Project International
Descripción de Funciones

15.octubre 2024

Título del puesto:	ESPECIALISTA DE NEGOCIOS EN VENTAS DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS PERECIBLES, PROCESADOS Y OTROS PRODUCTOS DE LAS ORGANIZACIONES QUE SON PARTE DEL PROYECTO "EL FUTURO DE LA ALIMENTACIÓN": CONSTRUIR SISTEMAS ALIMENTARIOS SALUDABLES, JUSTOS Y SOSTENIBLES"
Número de puesto:	
Nuevo o Reemplazo:	Reemplazo
Cargo central:	SÍ NO
Grado salarial:	6
División/Depto.:	PROGRAMAS
# de Depto./ WO del Subproyecto:	Proyecto "FOF- FUTURO DE LA ALIMENTACIÓN: CONSTRUIR SISTEMAS ALIMENTARIOS SALUDABLES, JUSTOS Y SOSTENIBLES"
Responde directamente a:	Gerente de Proyecto
POSNO del/la Supervisor:	Ninguno/a
RESNO/Nombre del/la Supervisor:	Vacante
Supervisión:	Empleados Sí No Voluntarios Si No
Lugar:	Zonas de Intervención del proyecto FOF (Pichincha, Cotopaxi, Tungurahua, Manabí, Guayas, Santa Elena, Esmeraldas, Azuay y Cañar)
Lugar de residencia:	Zonas de intervención del proyecto
Viajes Requeridos:	Zona de intervención-80%
Remuneración:	

ANTECEDENTES

La Fundación Heifer Ecuador es una organización no gubernamental ecuatoriana de desarrollo rural, sin fines de lucro, vinculada a Heifer Project International. Trabaja junto a las familias productoras de alimentos en el país desde hace 30 años, y desde hace una década se enfoca en fortalecer cadenas de valor que están en manos campesinas, que generen negocios sostenibles, soberanía alimentaria y permiten a las familias mejorar sustancialmente su economía, nutrición y bienestar general. La Fundación Heifer Ecuador trabaja con las comunidades para poner fin al hambre y la pobreza y cuidar la tierra. Su misión es un mundo de comunidades que viven juntas en paz y comparten equitativamente los recursos de un planeta saludable y contribuir para asegurar medios de vida sostenibles mediante la mejora de la capacidad de los pequeños productores, en particular las mujeres y acompañados de un fuerte capital social.

Se actúa en terreno a través de programas y proyectos que combinan el cuidado de ecosistemas importantes para la vida del planeta con el crecimiento económico y social. En ese sentido, se trabaja en el país en ecosistemas de páramo, andino, bosque húmedo tropical, bosque seco, marino costero y Galápagos con experiencias en toda la costa, sierra y las zonas de café y cacao de la Amazonía. Además, la

Fundación Heifer Ecuador mantiene vínculos y reconocimiento por parte de organizaciones de base, provinciales y nacionales.

El proyecto: "Futuro de la Alimentación: Construir Sistemas Alimentarios Saludables, Justos y Sostenibles", busca impulsar sistemas de mercados diversos de productos agroecológicos en nueve provincias del Ecuador en donde se construyen los corredores comerciales. El trabajo de la Fundación Heifer Ecuador durante 30 años en el fomento de la producción campesina, muestra que la agroecología está presente en nuestro país y es una matriz productiva multifuncional que, construye ahora la alimentación del futuro, genera ingresos para las familias campesinas, amplía oportunidades de participación y empoderamiento a mujeres y jóvenes, cuidando la tierra.

OBJETIVO

Contratar un/a especialista de negocios con capacidad de definir e implementar estrategias y acciones para el consolidar los modelos de negocios y apertura mercados para venta de productos alimenticios perecibles, procesados y otros productos de las organizaciones de la Agricultura Familiar Campesina que participan en el Proyecto: "Futuro de la Alimentación: Construir Sistemas Alimentarios Saludables, Justos y Sostenibles".

MISIÓN DEL PUESTO

- Acompañar y dar seguimiento al proceso de estructuración el modelo de negocio para los productos generados por las organizaciones campesinas, en todos los eslabones de la cadena de valor.
- Diseñar estrategias para el desarrollo comercial de las organizaciones que intervienen en el proyecto. Dichas estrategias deberán contemplar canales comerciales directos e indirectos.
- Implementar de manera efectiva las distintas estrategias comerciales y transferirlas de manera progresiva a las organizaciones.
- Evaluar la factibilidad económica del modelo de negocio y los distintos canales propuestos.
- Consolidar circuitos comerciales locales y regionales de los productos que genera la agricultura familiar campesina con la participación de las organizaciones.
- Implementar las metodologías de negocio de Heifer Ecuador para fortalecer las capacidades de los negocios rurales.
- Apoyar en la implementación de los enfoques: participativo, inclusión de mujeres y jóvenes en los negocios rurales que se derivan de la agricultura familiar campesina.
- Desarrollo y crecimiento de los segmentos de mercado diversos como HORECA, Industria, Supermercados.

FUNCIONES DEL ESPECIALISTA DE NEGOCIOS DEL PROYECTO EL FUTURO DE LA ALIMENTACIÓN

Generales:

- Identificar y gestionar oportunidades de negocio en el mercado local y regional para los productos alimenticios perecibles y procesados y otros productos de las organizaciones campesinas.
- Desarrollar e implementar las estrategias de ventas y dar seguimiento a los compromisos para aumentar la cobertura de mercado de los productos alimenticios perecibles y procesados y otros productos de las organizaciones.
- Proporcionar de manera mensual o cuando le sea requerida información del componente de negocios al/a la Gerente/a del Proyecto, Dirección Programática y

Gerencia de Desarrollo Empresarial para la elaboración del informe de progreso (Mensual, trimestral y semestral) del proyecto.

- Colaborar en la creación de alianzas estratégicas, participar en mesas de trabajo, contribuir a la construcción de redes de apoyo comercial, entre otras acciones que permitan impulsar el desarrollo y éxito del proyecto.
- Liderar procesos de aprendizaje y transferencia de conocimientos para las organizaciones campesinas en los temas de negocio.
- Apoyar en la logística para eventos específicos de la Fundación Heifer Ecuador, del proyecto.
- Controlar los recursos financieros asignados al componente de negocios para el cumplimiento de sus actividades.

Específicas:

- Elaborar el/los Plan/es de Fortalecimiento Empresarial que considere la demanda actual y futura del mercado, así como la oferta existente en el sector, con el fin de identificar oportunidades de crecimiento y desarrollo de los negocios de las organizaciones.
- Acompañar y dar seguimiento a la correcta implementación del plan de fortalecimiento empresarial, modelo y plan de negocios para cada organización.
- Construir, desarrollar y crear una cartera de clientes sólida y generar acuerdos comerciales con empresas que fomenten condiciones favorables de negocio.
- Realizar seguimiento a los clientes, brindando un excelente servicio posventa e implementar un plan de fidelización.
- Coordinar y ayudar en la construcción de acciones de promoción y marketing de los productos alimenticios perecibles y procesados y otros productos de las organizaciones.
- Generar e identificar ferias, eventos y ruedas de negocios para la participación de las organizaciones.
- Establecer indicadores de los distintos negocios para evaluar la gestión y el impacto de las estrategias de mercado.
- Supervisar de manera adecuada los fondos de capital y rotativos con las organizaciones.
- Asegurar la consecución de requisitos de las organizaciones para los distintos canales de comercialización.
- Fortalecer las capacidades locales para mejorar la rentabilidad en la comercialización.
- Liderar y garantizar la implementación de la metodología de la Escuela de Negocios Rurales en los diferentes negocios de las organizaciones.
- Realizar análisis de mercado y competencia para identificar oportunidades de negocio.
- Acompañar en la gestión de pedidos, inventarios y entregas de los productos de los negocios de las organizaciones.
- Colaborar en la construcción de precios de los productos provenientes de la agricultura campesina.

Responsabilidades y acciones del puesto:

Responsabilidades	Entregables
Fortalecer capacidades	• Modelos y planes de negocio para cada una de las organizaciones participantes del proyecto en todos los canales de comercialización. • Acuerdos comerciales para los negocios de las organizaciones.

	• Escuela de negocios implementada y sistematizada con la participación de cada una de las organizaciones integrantes del proyecto. • Planes de capacitación para potenciar las capacidades comerciales en los negocios de las organizaciones.
Conocer y analizar el contexto local	• Estrategia del proyecto implementada en el marco de desarrollo empresarial. • Informes de la creación de alianzas estratégicas, participar en mesas de trabajo, y redes de apoyo comercial.
Seguimiento, monitoreo y evaluación del componente de negocios del proyecto	• Informes a la Gerencia de Proyecto y Gerencia de Desarrollo Empresarial sobre los niveles de “Gestión y Ejecución” de las empresas asociativas rurales, y su vinculación con aliados y contrapartes. • Informes de procesos para recolección de información de indicadores e impacto en el componente de negocios coordinados con MELS. • Base de datos de participantes en los procesos de capacitación y aprendizajes con las contrapartes del proceso comercial.

Requisitos mínimos:

- Título universitario de tercer nivel en Agronegocios, Ingeniería Comercial, Administración de empresas, y/u otras carreras afines.
- Se valorará de manera positiva el contar con una Maestría en Agronegocios, Negocios, y Comercialización. (deseable).
- Al menos 3 años de experiencia probada en el análisis de mercado, estrategias de expansión, negociación y networking, implementando metodologías como la de cadena de valor y desarrollo empresarial.
- Experiencia en apertura de mercados, que haya gestionado estrategias de desarrollo y crecimiento de los segmentos de mercado diversos como HORECA, Industria, Supermercados y Compras Públicas.
- Facilidad de trabajo en grupos interdisciplinarios, culturas diversas y microempresas.
- Con conocimiento y experiencia en el uso de metodologías y herramientas de planificación, seguimiento y evaluación de proyectos.
- El candidato podrá residir en zonas de intervención del proyecto como Pichincha, Cotopaxi, Tungurahua, Manabí, Guayas, Santa Elena, Esmeraldas, Azuay y Cañar.
- Disponibilidad para viajar de manera permanente a las zonas de intervención del proyecto como Pichincha, Cotopaxi, Tungurahua, Manabí, Guayas, Santa Elena, Esmeraldas, Azuay y Cañar.
- Con licencia vigente de conducción de vehículos livianos, licencia profesional (deseable) y disponibilidad para viajar.
- Experiencia en ventas de productos alimenticios perecibles, procesados y otros productos de las organizaciones campesinas, con conocimiento de los mercados locales y regionales donde se comercializan estos productos.
- Conocimiento y experiencia en apertura de nuevos canales de comercialización para productos alimenticios perecibles, procesados y otros productos de las organizaciones campesinas.

- Conocimiento y experiencia en conformación y desarrollo de negocios que aseguran rentabilidad y sostenibilidad.

Se valorará positivamente:

- Experiencia y/o formación en desarrollo organizacional y emprendimientos campesinos.
- Que cuente con un portafolio o cartera de potenciales clientes en diferentes segmentos de mercado como HORECAS, Industrias, Cadenas de Supermercados.

Competencias cruciales:

- Habilidades para identificar oportunidades de negocio, apertura de mercados, establecer relaciones con clientes potenciales en distintos mercados, cerrar ventas.
- Alta capacidad de manejo y resolución de conflictos y habilidad para enfrentar y manejar situaciones difíciles de manera asertiva.
- Habilidades comunicacionales: redacción de informes, hablar en público y liderazgo efectivo, relevantes capacidades para relaciones públicas y trabajo en equipo.
- Habilidades de organización, planificación y manejo del tiempo.
- Aptitudes para el trabajo responsable y auto dirigido orientado a resultados.
- Habilidades para identificar oportunidades de negocio y desarrollar estrategias para aumentar la cobertura de mercado, con conocimiento de técnicas de marketing y promoción para posicionar la venta de productos alimenticios perecibles, procesados y otros productos de las organizaciones campesinas.
- Habilidades de comunicación efectiva para presentar propuestas comerciales y negociar acuerdos, ventas de productos alimenticios perecibles, procesados y otros productos de las organizaciones campesinas.
- Facilidad para transmitir conocimientos y liderar procesos de aprendizaje hacia las organizaciones campesinas.

Modalidad de contratación, plazo y nivel salarial:

- La contratación se realizará bajo relación de dependencia, con un contrato indefinido con período de prueba de 90 días.
- El 80% del tiempo estará destinado a actividades en campo y el 20% restante, permanecerá en la oficina del proyecto para procesos de análisis y reporte.

Convocatoria y reclutamiento:

- La vacante se difundirá a través de redes sociales (Linkedin Instagram, Facebook, X), referidos, principales establecimientos educativos de tercer nivel, entre otros.
- Las personas interesadas podrán remitir su hoja de vida actualizada junto con su aspiración salarial al correo electrónico: recursoshumanos@heifer-ecuador.org mencionando en el Asunto: Especialista de Negocios Proyecto “El Futuro de la Alimentación”, hasta el 13 de noviembre del 2024.