

Heifer Project International
Descripción de Funciones
10.junio 2024

Título del puesto: ESPECIALISTA DE NEGOCIOS EN VENTAS DE PRODUCTOS CAMPESINOS: "FOF- 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 en su fase 1 y 2 (Manabí, Santa Elena, Guayas, Cañar, Azuay, Tungurahua, Cotopaxi, Pichincha, Imbabura)

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 establecer vínculos con mercados y generar oportunidades de venta para productos campesinos frescos y procesados de las organizaciones que participan en el Proyecto: "Futuro de la Alimentación: Construir Sistemas Alimentarios Saludables, Justos y Sostenibles".

MISIÓN DEL PUESTO

- Implementar de manera efectiva la estrategia del área de negocios.
- Diseño, actualización e implementación de estrategias comerciales para el desarrollo comercial de las organizaciones que intervienen en el proyecto.
- Consolidar circuitos comerciales locales y regionales de los productos que generan la agricultura familiar campesina con la participación de las organizaciones.
- Identificar nuevos y diversos segmentos de mercado (Horeca, Industrial,) para los productos de la agricultura familiar campesinas.
- Apertura de nuevos mercados locales en diferentes segmentos, mediante la formalización de acuerdos comerciales para productos de la agricultura familiar campesina.
- Implementar las metodologías de Heifer Ecuador para fortalecer las capacidades de los negocios rurales.
- Implementar los enfoques: participativo, inclusión de mujeres y jóvenes en los negocios rurales que se derivan de la agricultura familiar campesina.
- Promover valores institucionales y los enfoques de Heifer Project International.

FUNCIONES

Generales:

- Identificar oportunidades de negocio en el mercado local y regional para los productos agrícolas campesinos.
- Desarrollar estrategias de ventas para aumentar la cobertura de mercado y la visibilidad de los productos campesinos.
- Establecer y mantener relaciones comerciales sólidas con clientes potenciales y establecidos.
- Realizar seguimiento a los clientes, brindando un excelente servicio postventa y buscando fidelizarlos.
- Coordinar y ayudar en la construcción de acciones de promoción y marketing de los productos campesinos.

- Participar en conjunto con las organizaciones en ferias, eventos y visitas a puntos de venta para promocionar los productos campesinos y generar ventas.
- Contribuir al desarrollo sostenible de las comunidades rurales a través de la promoción de la agricultura campesina.
- Colaborar en la creación de alianzas estratégicas, participar en mesas de trabajo, contribuir a la construcción de redes de apoyo, entre otras acciones que permitan impulsar el desarrollo y éxito del proyecto. Realizar seguimiento de los compromisos asumidos por las asociaciones y familias, asegurándose de que se cumplan de manera adecuada y oportuna que permita tomar medidas correctivas de ser necesario.
- 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.
- Apoyar en la logística para eventos específicos de la Fundación Heifer Ecuador, del proyecto y asegurar la participación de las asociaciones de productores en estas iniciativas.
- Gestionar de manera adecuada los fondos rotativos a su cargo, de acuerdo con la política institucional.

Específicas:

- Desarrollar la estrategia comercial para el proyecto El Futuro de la Alimentación.
- 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.
- Desarrollo de nuevos productos, con el diseño de modelos y planes de negocio para los negocios de las organizaciones participantes en el proyecto.
- Acompañar y dar seguimiento a la correcta implementación del plan de fortalecimiento empresarial, modelo y plan de negocios para cada organización.
- Generar acuerdos comerciales con asociaciones y empresas que fomenten condiciones favorables de negocio
- Fortalecer las capacidades locales para mejorar la rentabilidad en cada eslabón de la cadena de valor: en centros de acopio, el proceso de transformación y la comercialización (de preferencia con conocimiento contable, administrativo y financiero básico para llevar adelante el negocio comunitario y la red).
- 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.
- Elaborar propuestas comerciales y negociar acuerdos con clientes.
- Coordinar acciones de marketing y promoción de los productos campesinos.
- Organizar eventos, degustaciones o demostraciones de los productos para atraer clientes.
- Acompañar en la gestión de pedidos, inventarios y entregas de los productos que generan los negocios de las organizaciones.
- Capacitar y promocionar a los clientes sobre los beneficios y usos de los productos campesinos.

- Realizar seguimiento a los resultados de ventas y proponer acciones correctivas si es necesario
- Mantener actualizada la base de datos de clientes y contactos comerciales.
- Analizar y reportar resultados de ventas, tendencias de mercado y feedback de clientes para mejorar las estrategias comerciales.

Responsabilidades y acciones del puesto:

Responsabilidades	Acciones
Fortalecer capacidades	• Diseñar y facilitar la implementación de herramientas de negocios (modelo de negocios, plan de negocio, diseño e implementación de prototipos), y modelos de gestión que permitan a las empresas asociativas rurales su sostenibilidad, • Identificar las oportunidades de negocios en toda la cadena de valor y liderar la búsqueda de nuevas oportunidades de mercado; • Acompañar la vinculación de las asociaciones de productores en redes campesinas locales y de éstas con nichos de mercado local, regionales y/o nacional; • Facilitar a que las empresas asociativas rurales y las asociaciones de productores/as cuenten con herramientas de gestión como un requisito para el acceso a crédito. • Asegurar la vinculación de las empresas asociativas y las asociaciones de productores/as en la plataforma La Cosecha Campesina para fortalecer sus procesos de negociación. • Asegurar el enfoque de Empoderamiento Económico para mujeres y jóvenes en las asociaciones de productores. • Apoyar la implementación del proceso del compartir de recursos y fondos revolventes del componente comercial en el proyecto y dar seguimiento del tema en todas las organizaciones. • Coordinar, supervisar y facilitar procesos de capacitación en temas relacionados a negocios inclusivos: Enfoque, metodologías y herramientas institucionales tales como Cadenas de Valor, Desarrollo Empresarial y sistemas de mercados inclusivos. • Generar material de capacitación y difusión sobre el modelo de negocios que se implementa
Conocer y analizar el contexto local	• Establecer acuerdos y compromisos con contrapartes y potenciales actores. • Garantizar la estrategia del proyecto en el marco de desarrollo empresarial. • Responsable de la facilitación de diálogo e interacción de actores de la cadena de valor y del desarrollo local.

	• Contribuir al fortalecimiento de la institucionalidad en la zona de intervención mediante la conformación y fortalecimiento de mesas técnicas o encuentros provinciales o nacionales.
Garantizar el cumplimiento de acciones del equipo del proyecto	• Proporcionar información oportuna 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. • Brindar acompañamiento al proceso de gestión empresarial (Administrativa, Financiera, Contable, y Productiva) de las empresas asociativas; • Coordinar con gerencia las estrategias de negocio y apoyar a las solicitudes de las organizaciones que la gerencia asigne en materia de negocios. • Coordinar la adquisición de bienes y servicios a ejecutarse, dentro del componente de negocios de acuerdo con el plan de adquisiciones
Seguimiento, monitoreo y evaluación del proyecto	• Elaborar los informes de avance del componente de negocios. • Mantener la información de indicadores e impacto en materia de negocio según MELS • Presentar al Gerente del proyecto la información solicitada referida a las acciones del componente a su cargo. • Mantener actualizada una base de datos de los participantes en los procesos de capacitación y realizar el monitoreo de aprendizajes de la Fundación Heifer Ecuador y contrapartes del proceso comercial.
ADMINISTRACIÓN	
Manejo de presupuesto	• En estrecha comunicación con la Coordinación y Gerencia FOF, controlar los recursos financieros asignados al proyecto para el cumplimiento de sus actividades. • Responsable del proceso de elaboración de términos de referencia, selección de consultores y consultorías que se ejecuten en el componente de negocios. • Realizar los informes financieros de los anticipos entregados para la realización de las diferentes actividades.
Manejo de bienes	• Garantizar el suministro, custodia adecuada, uso y conservación de activos requeridos y los asignados a su cargo.
Información y comunicación	• Administrar adecuadamente los archivos físicos y electrónicos que genera o ingresa en el proyecto.

	• Apoyar con las demandas de Heifer Project International y de otros donantes (intercambio y aprendizaje, visitas, etc.).
Habilidades	• Orientación al logro de resultados • Negociación • Toma de decisiones efectiva • Liderazgo • Proactividad • Trabajo en equipo • Vocación de servicio • Ética • Planificación y Organización • Manejo de Objeciones • Adaptabilidad • Innovación y solución de problemas • Manejo de relaciones interinstitucionales

Requisitos mínimos:

- Título universitario de tercer nivel en Ingeniería Comercial, Marketing, Administración de empresas, Agronegocios y/u otras carreras afines. Con experiencia en negocios de alimentos perecibles y no perecibles principalmente agrícolas.
- Se valorará que de manera positiva el contar con una Maestría en Negocios, Mercadotecnia 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, desarrollo empresarial, microempresas y/o emprendimientos de productos campesinos.
- Experiencia en desarrollo y crecimiento de los segmentos de mercado diversos como HORECA, Industria, Supermercados.
- Experiencia y conocimiento comprobado del mercado de consumo masivo, competidores y canales de comercialización.
- Cuento con un portafolio o cartera de potenciales clientes en diferentes segmentos de mercado como HORECAS, Industrias, Cadenas de Supermercados (de preferencia).
- Conocimientos demostrados en la aplicación de metodologías de innovación de desarrollo de productos, modelos de negocio.
- 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.
- Con licencia vigente de conducción de vehículos livianos y disponibilidad para viajar.
- El candidato podrá residir en zonas de intervención del proyecto como Imbabura, Pichincha, Cotopaxi, Tungurahua, Manabí, Guayas, Santa Elena, Azuay y Cañar.
- Disponibilidad para viajar de manera permanente a las zonas de intervención del proyecto como Imbabura, Pichincha, Cotopaxi, Tungurahua, Manabí, Guayas, Santa Elena, Azuay y Cañar.
- Experiencia y/o formación en desarrollo organizacional y emprendimientos campesinos (deseable).

Competencias cruciales:

- Experiencia en ventas de productos especialmente de origen campesino, con conocimiento de los mercados locales y regionales donde se comercializan estos productos.
- Habilidades para identificar oportunidades de negocio, apertura de mercados, establecer relaciones con clientes potenciales en distintos mercados, desarrollar estrategias para aumentar la cobertura de mercado, con conocimiento de técnicas de marketing y promoción para posicionar los productos campesinos en el mercado.
- Alta capacidad de manejo y resolución de conflictos.
- Habilidades comunicacionales: presentación de propuestas comerciales y negociación de acuerdos, que generen interés y compromiso por promover la agricultura campesina, que contribuyan al desarrollo sostenible de las comunidades rurales; así como 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.
- Manejo de programas informáticos Office, plataformas virtuales y redes sociales.
- Aptitudes para el trabajo responsable y auto dirigido orientado a resultados.
- Habilidad para enfrentar y manejar situaciones difíciles de manera asertiva.

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.
- La gestión del/de la Especialista de Negocios se extenderá por un período de 36 meses (3 años).
- El 80% del tiempo estará destinado a actividades en campo y el 20% restante, permanecerá en la oficina de la Unidad Ejecutora para procesos de análisis y reporteo.

Convocatoria y reclutamiento:

- La vacante se difundirá a través de redes sociales (Linkedin Instagram, Facebook, X), referidos, principales establecimientos educativos de tercer nivel, consejos provinciales.
- Las personas interesadas podrán remitir su hoja de vida actualizada, su carta de interés y aspiración salarial al siguiente correo electrónico:
recursoshumanos@heifer-ecuador.org / Edwin.Jerez@heifer.org; mencionando en el Asunto el cargo al que se encuentran aplicando, hasta el 23 de junio del 2024.