

Heifer Project International

Descripción de Funciones

03.abril 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:	Latacunga o 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

- Coordinar de manera efectiva el componente de negocios en el proyecto.
- Diseñar e implementar estrategias comerciales para el desarrollo comercial de las organizaciones
- Consolidar circuitos comerciales locales y regionales con conexiones de mercados justas y oportunas.
- Identificar nuevos y diversos segmentos de mercado (Horeca, Industrial, Compra Pública, Exportación) para los productos de las organizaciones campesinas.
- Implementar las metodologías de Heifer Ecuador para fortalecer las capacidades de los negocios rurales.
- Facilitar y coordinar, con las asociaciones de productores la formalización de acuerdos comerciales sostenibles para productos frescos agroecológicos y productos con valor agregado que producen las familias que son parte de las las organizaciones.
- Implementar los enfoques: participativo, inclusión de mujeres y jóvenes en los negocios rurales.
- Promover valores institucionales y los enfoques de Heifer Project International.

FUNCIONES

Generales:

- Fomentar el establecimiento de relaciones vinculadas al componente a su cargo con actores en las áreas de acción del proyecto (alianzas, redes, mesas, plataformas).
- Monitorear el cumplimiento de los compromisos asumidos por las asociaciones y familias.
- 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 una 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 y la oferta, el desarrollo de nuevos productos, con el diseño de modelos y planes de negocio para los negocios de las organizaciones participantes en el proyecto.
- Acompañar la implementación del plan de fortalecimiento empresarial, modelo y plan de negocios para cada organización.
- Garantizar que las condiciones de negocio entre asociaciones y empresas sean formales y en los mejores términos.
- 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 (conocimiento contable, administrativo y financiero básico para llevar adelante el negocio comunitario y la red).
- Generar una estrategia para implementar fondos de capital de operación para las organizaciones.
- Implementar procesos financieros y contables que permita el cumplimiento de la normativa nacional vigente.

Responsabilidades y acciones del puesto:

Responsabilidades	Entregables
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 estrategias 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 procesos 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	• 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 Economía, Ingeniería Comercial, Administración de Empresas, Marketing 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 análisis de negocios y proyectos (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.
- Experiencia en desarrollo y crecimiento de los segmentos de mercado diversos como HORECA, Industria, Supermercados, Venta pública y Exportación.
- Experiencia y conocimiento comprobado del mercado de consumo masivo, competidores y canales de comercialización.
- 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 debe residir en Latacunga o zonas del proyecto.
- Experiencia y/o formación en desarrollo organizacional y emprendimientos económicos (deseable).

Competencias cruciales:

- Habilidades para identificar oportunidades de negocio, apertura de mercados, establecer relaciones con clientes potenciales en distintos mercados, desarrollar estrategias de marketing adaptadas a cada región y supervisar la implementación de estas.
- Alta capacidad de manejo y resolución de conflictos.
- 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.
- Manejo de programas informáticos Office, plataformas virtuales y redes sociales.
- Conocimiento de configuración de plataformas de comercio electrónico.
- Conocimientos en comercio internacional.
- 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.
- El salario será de USD 1,416 dólares menos deducciones y más beneficios de ley. 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 reporte.

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, entre otros ubicados en la provincia del Azuay.
- 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 28 de abril del 2024