

003 DEL 2022

CONVOCATORIA 2022

ASESOR PARA EL FORTALECIMIENTO DE LA GESTIÓN COMERCIAL DE ASPROACA.



INFORMACIÓN GENERAL

Corporación Nueva Ruralidad como Entidad Ejecutora Elegible del proyecto “Adopción de prácticas sostenibles, bajas en carbono y con medidas de adaptación al cambio climático en 74 fincas cafeteras”, iniciativa cofinanciada por el Fondo Colombia en Paz, INVITA a las personas que se consideren habilitadas a participar en el proceso que tiene como objeto el ocupar el cargo de **Asesor para el fortalecimiento de la gestión comercial y marketing de Asproaca.**

Tipo de Contrato: **Prestación de servicios X** Numero de plazas: 1

Duración contratación: 8 meses A partir de: 15 de marzo

Numero de pagos: 8 Valor Honorarios mensuales: \$ 2.350.000.00

Cargo a suplir

Contratación de servicios de asesoría **para el fortalecimiento de la gestión comercial y marketing de Asproaca**



OBLIGACIONES DEL CARGO

General

El alcance de la propuesta está sujeto a la planeación, organización y ejecución del fortalecimiento del proceso de mercadeo y comercialización para Asproaca, bajo las pautas del director del proyecto en el marco del proyecto en ejecución.

Específicas

1. Realizar el diagnóstico integral de la gestión comercial de Asproaca con el fin de identificar los puntos críticos y oportunidades para facilitar la comercialización, el potencial comercial y la vinculación en nuevos mercados.
2. Revisión de la estrategia comercial utilizada actualmente por Asproaca para la promoción y venta productos, en lo relacionado con los canales de comercialización, capacidad productiva, segmentación de la oferta, aseguramiento de la calidad, logística, conocimiento del mercado y estrategias de diferenciación.
3. Capacitar al equipo de Asproaca en temas relacionados con la gestión comercial, mercados, cadena de valor y formación de precio.
4. Asesorar los eslabones de la cadena productiva que son acompañados por el proyecto en la implementación de las actividades y logística indispensable para el éxito con respecto a la comercialización de sus productos.
5. Asesorar al equipo comercial de Asproaca para establecer relaciones más directas, justas y transparentes con los mercados diferenciados que redunde en el fortalecimiento de sus proyectos productivos.
6. Fortalecer y promover la comercialización de los productos provenientes de sistemas productivos certificados a través del diseño de su estrategia de mercado (definir el plan de trabajo junto con la organización) y acercamiento de los productores a mercados diferenciados.
7. Apoyar las presentaciones de la oferta comercial a compradores nacionales e internacionales para Asproaca.
8. Cumplir en forma eficiente y oportuna los trabajos encomendados y aquellas obligaciones que se generen en el marco del proyecto.
9. Crear en conjunto con el director del proyecto, redes de trabajo local con grupos de la Asociación para lograr el fortalecimiento organizacional y optimizar estrategias de trabajo.
10. Participar de eventos de difusión y promoción del proyecto.
11. Planificar, coordinar y dirigir en coordinación con el director del proyecto el desarrollo de las actividades requeridas para el cumplimiento de los objetivos y metas del proyecto.
12. Otras Actividades técnicas, administrativas y académicas.

Productos a Entregar:

1. Plan de Trabajo y cronograma específico para el objetivo del contrato.

2. Informes mensuales y trimestrales de acuerdo con las actividades y gestiones descritas en el plan de trabajo.
3. Estrategia de mercadeo y marketing para Asproaca.
4. Por lo menos 5 alianzas firmadas con compradores de café para Asproaca.
5. Informe final de las actividades realizadas para el Proyecto.
6. Todos los informes, documentos y demás tareas para la buena gestión del proyecto, su personal y temas relacionados al mismo.

REQUERIMIENTOS DE LOS ASPIRANTES A SUPLIR EL CARGO

Requerimiento del cargo	INDICADORES
Localización de las labores	Cajibío (Cauca)
Área (s) de formación que pueden suplir el cargo	En ciencias empresariales, económicas, agropecuarias o afines, con experiencia en gestión empresarial/organizacional, comercio y agro-negocios.
Nivel de formación mínimo	Tecnólogo o experiencia equivalente
Experiencia profesional general mínima	3 años
Experiencia profesional específica mínima requerida (en años)	Mínimo 2 años de experiencia en servicios de asesoría, ventas de café y capacitación a productores y sus líderes.
Requerimientos de formación y conocimiento.	Experiencia en elaboración e implementación de planes de negocio e inversión. Conocimiento en la cadena de valor de café Experiencia en Comercialización Asociativa, procesos de mercado y nichos de mercado (RAINFOREST, orgánico, comercio justo, etc.) Habilidad para el trabajo en equipo. Experiencia de trabajo conjunto con empresas privadas. Capacidad de organizar y ejecutar procesos participativos, con facilidad de comunicación con productoras(es), sensibilidad y conocimientos de enfoques de equidad de género y sostenibilidad ambiental. Facilidad para relacionarse a todo nivel.

CRONOGRAMA PROCESO

Apertura convocatoria: 27 de **febrero** Fecha de cierre: 7 de marzo
Hora: 12:00 m

Estudio de requisitos mínimos (Hojas de vida): Del 27 de febrero al 7 de marzo

Desarrollo de entrevistas: Del 27 de febrero al 7 de marzo

Comité de selección: 7 de marzo del 2022

PROCEDIMIENTO DE POSTULACIÓN

Las personas interesadas deben enviar su hoja de vida acompañada de los respectivos soportes de estudio y de experiencia, e incluir una referencia profesional, todos en formato PDF.

Estos deben ser enviados a la siguiente dirección electrónica: comunicaciones@nuevaruralidad.org.co, bajo la referencia "Convocatoria **CP003-2021-Comercial**".

No será tenida en cuenta ninguna documentación enviada con posterioridad al vencimiento de la fecha límite.

A TODOS los postulantes se les comunicara si han sido elegidos para continuar en el proceso por correo electrónico. Por lo anterior agradecemos no comunicarse telefónicamente ni por correo electrónico.

FIN FORMATO