

TÉRMINOS DE REFERENCIA

I. NOMBRE DEL SERVICIO:

Servicio de articulación comercial de la oferta productiva del Valle Fortaleza

II. ALCANCE DEL SERVICIO:

2.1 Ámbito del servicio:

Región	Ancash
Provincia	Bolognesi
Distrito con oferta productiva.	Localidades asentadas en el Valle Fortaleza y Purísima.
Stakeholder o población objetivo	Productores agropecuarios/Organizaciones de productores.
Beneficiarios estimados	600

2.2. Objetivo general del servicio:

Articular y gestionar la comercialización de la producción agropecuaria del Valle Fortaleza a mercados de exportación y plazas de alta demanda.

III. RESULTADOS DEL SERVICIO:

Descripción de Perfil de puesto

Rol	<p>Articulador y asesor comercial de las organizaciones de productores del Valle Fortaleza:</p> <p>1 Cooperativa de Productores de Melocotón. 1 Cooperativa de Productores de Palta Fuerte y Hass. 3 Cooperativas de productores de Cuyes.</p> <p>Promotor de alianzas entre otros Valles productivos u organizaciones productivas para acceder a mercados de alta demanda.</p> <p>Promotor de alianzas con programas del Estado de fomento a la producción agropecuaria.</p>
------------	---

<p>Funciones</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Presentar cartera de clientes, la relación de clientes potenciales para la oferta productiva del Valle. 2. Identificar y establecer las condiciones de compra (entrega, presentación, frecuencias, etc...) de clientes potenciales para la oferta productiva del valle actual (Frutas, Palto Hass y Fuerte, Cuyes beneficiados) 3. Identificar y establecer los requisitos de clientes para nuevos productos (valor agregado innovador). 4. Coordinar con las organizaciones la proyección de ventas (cantidad, frecuencia y especificaciones técnicas de producto). 5. Coordinar la logística de entrega (acuerdos de compra, coordinar con la organización para lograr los objetivos de venta, establecer el plan de acción para concretar las ventas). 6. Identificar y articular al mercado los sub productos agropecuarios generados por los productos principales. 7. Plantear estrategia de precios para que la oferta productiva sea competitiva. 8. Ejecutar programa de campañas publicitarias y degustación (el costo de las campañas no se considera en el presente servicio). 9. Emitir reportes semanales de ventas que permitan analizar el comportamiento, aceptación, devoluciones, proyecciones de venta, etc...
<p>Perfil de competencias</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Experiencia en ventas en la cadena agroalimentaria en mercados nacionales y de exportación. 2. Experiencia en ventas en mercado de autoservicios. 3. Experiencia en ventas en productos cárnicos y frutales. 4. Experiencia en mínima en dos (2) años.

IV. TIEMPO DE SERVICIO

12 MESES. Con fecha estimada de inicio para 01 de Junio 2020.

V. MODALIDAD DE REMUNERACIÓN PARA LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO

- Una remuneración Base.
- Bono por desempeño que se valoriza cada fin de mes.
- El bono se calculará en base a dos indicadores:
 - Incremento en las ventas.

- Puntualidad en la presentación de reportes y cumplimiento en la socialización de los reportes de venta con las gerencias de las organizaciones de productores.

VI. PRESENTACIÓN DE PLAN DE TRABAJO

- El postulante deberá sustentar su experiencia en el rubro.
- Presentar propuesta de medición de desempeño.
- Presentar propuesta de indicadores para gestión, análisis y monitoreo de ventas.
- Portafolio de clientes potenciales.

VII. PRESENTACIÓN DE PROPUESTA ECONÓMICA

El postulante puede presentar su propuesta de remuneración en base a la modalidad. Especificar si es a todo costo (costos de desplazamiento y representación) o en su defecto detallar los rubros que comprende su servicio.

La fecha límite es hasta el 15 de junio del 2020

El envío de propuestas es por medio del correo electrónico:
cedepaslima@cedepas.org.pe