

TÉRMINOS DE REFERENCIA

Para asumir el cargo de: Asesor/a comercial en el centro de ventas "La Alforjita"

El presente Término de Referencia (TdR) define el objetivo, actividades, los productos y las condiciones para la contratación por parte CEDEPAS Norte, de la persona responsable del centro de ventas "La Alforjita", la cual oferta productos elaborados por las organizaciones y empresas asociativas que el CITE Agropecuario CEDEPAS Norte viene asesorando.

1. INTRODUCCIÓN

El Centro Ecuménico de Promoción y Acción Social Norte - CEDEPAS NORTE; es una organización de desarrollo, ecuménica y democrática; que practica la equidad, tolerancia, transparencia y solidaridad; fortalece las capacidades de varones y mujeres: líderes de sociedad civil, pequeños y medianos productores emprendedores, funcionarios y autoridades de gobiernos regionales y locales.

El CEDEPAS Norte tiene más de 35 años de trabajo por el desarrollo rural en el norte del Perú, durante este tiempo, nuestra organización ha experimentado un proceso de desarrollo institucional basado en un mejor conocimiento de las zonas donde interviene, un mayor número de familias en situación de pobreza involucradas en los proyectos y programas, un creciente interés de los gobiernos locales y regionales para establecer una relación de cooperación, buenas relaciones con organismos de cooperación nacional e internacional y una imagen institucional cada vez más solvente en su ámbito de acción.

EL CEDEPAS Norte tiene la calificación de CITE Agropecuario, el mismo que tiene como objetivo: "Fortalecer capacidades de innovación tecnológica, gestión organizacional y comercial de las empresas asociativas y MIPYMEs del sector agroindustrial; contribuyendo a mejorar la calidad del empleo y los ingresos económicos; como resultado del incremento de la competitividad con enfoque inclusivo en las líneas de negocio: frutales, productos derivados pecuarios y hortalizas".

Para fortalecer sus estrategias el CITE agropecuario CEDEPAS Norte, como parte de cumplir con su función de articulación y su objetivo específico de mejorar las capacidades de comercialización de las empresas asociativas y MIPYMEs, se ha planteado realizar la contratación de una persona responsable de la comercialización de los productos de la tienda La Alforjita.

2. OBJETIVO DE LA CONTRATACIÓN

Gestionar la comercialización de los productos de la tienda "La Alforjita"

3. ALCANCES

3.1. FUNCIONES A DESEMPEÑAR:

- ✓ Promover que las organizaciones de productores provean de productos de calidad a un precio justo.
- ✓ Gestionar el abastecimiento de la tienda y establecer un cronograma para el empaqueo de productos.
- ✓ Elaborar el kardex y reporte de ventas de manera quincenal.
- ✓ Identificar y ejecutar estrategias de comercialización.
- ✓ Diversificar la cartera de clientes, asegurando la sostenibilidad de las ventas a corto y mediano plazo.

3.2. ACTIVIDADES

Las principales actividades a realizar durante el periodo de contratación:

- Manejo ordenado de la información producida sobre las ventas, kardex de ingreso y egresos; así mismo ver el tema de costos fijos utilidades y recuperación de inversión de la tienda
- Rendir informes quincenales sobre las actividades que realiza detallando los logros o las dificultades encontradas y proponiendo planes de mejora.
- Asegurar la correcta gestión logística para evitar casos de mermas o deterioro de los productos.

4. PRODUCTOS

BREVE DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	PLAZO DE ENTREGA	MEDIO DE VERIFICACIÓN
ENTREGABLE 1.- - Registro de ventas - Estrategias de comercialización	20 de marzo	Informe de actividades
ENTREGABLE 2.- - Reporte de utilidades por un monto de S/ 2500 soles.	6 de abril	Informe de actividades - kardex

Todos los productos serán materia de aprobación por parte de su superior inmediato; cualquier observación, atingencia o similar que pueda efectuarse sobre el producto y que merezca subsanaciones, aclaraciones o similares deberán ser absuelta por la persona contratada. En caso de requerir reprogramación, debidamente justificada para el plazo de entrega de los productos será evaluado y aprobado por su superior inmediato.

5. PLAZO Y FORMA DE PAGO

Los honorarios ascienden a un total de S/ 1200.00 mensuales en el sistema de planillas. El tiempo designado para la entrega de los productos es de dos (02) meses, se evaluará el desempeño para hacer renovación de contrato.

6. PERFIL DE LA PERSONA A CONTRATAR

- Especialista en ventas de productos tangibles
- Deseable con experiencia de venta de alimentos, derivados lácteos
- Con conocimientos de gestión empresarial y comercial
- Experiencia en trabajos de coordinación logística y de atención al cliente
- Manejo de redes sociales
- Dominio de ofimática
- Manejo de cartera de clientes
- Dominio de caja de chica
- Licencia de conducir
- Competencias :
 - Personales: Comunicación personal, capacidad para escuchar, interpretar y entender, capacidad de trabajo en equipo, habilidades interpersonales, capacidad de negociación, sentido de responsabilidad, pensamiento estratégico y disposición de trabajo.

7. DOCUMENTOS A ADJUNTAR:

- Adjuntar CV al correo rrosillo@cedepas.org.pe

8. CRONOGRAMA PROCESO DE SELECCIÓN

- Envío de CV: Hasta el 28.02.2020
- Entrevista: 02.03.2020