

TÉRMINOS DE REFERENCIA **Coordinador(a) Comercial**

RioSierra SAS

Somos una sociedad constituida en Colombia con el fin de impulsar cadenas de valor Responsables, Sostenibles y Rentables en los sectores Café, Cacao y Miel; Ofrecemos productos y servicios estratégicos de alto valor agregado con los cuales esperamos facilitar el acceso a capital de trabajo, cultivos agroforestales de alta productividad, inversión en maquinaria e infraestructura productiva y de producción a mediana escala, mejorar la oferta de servicios medioambientales y aumentar la oferta de productos hacia clientes nacionales e internacionales, con lo cual directamente se beneficiarán sectores productivos estratégicos para el desarrollo rural en Colombia.

Estamos conformando un equipo de colaboradores con quienes, de manera articulada a nuestros socios, aliados, operadores y actores vinculados, cumpliremos nuestro objeto social.

Título del Cargo

Coordinador(a) Comercial

Formación

Profesional en Administración de empresas, Mercadeo, Negocios, con mínimo 4 años de experiencia en comercio de productos y servicios al detal y a granel con especial énfasis en productos y servicios del sector agropecuario / agroindustrial (Abono Orgánico y Biofertilizantes Mineralizados, Plántulas de Forestales, Cacao y Café, Servicio de Trilla de Café y Comercialización de Miel a granel)

Superior Inmediato

Gerente General

Contexto del Cargo

Responsable de liderar el área comercial en RioSierra SAS, garantizando el cumplimiento de las metas de ventas y proveeduría de materias primas, para lo cual deberá desplegar las estrategias de ventas, marketing, relaciones públicas y todos aquellos esfuerzos para alcanzar la mejor posición en el mercado y cumplimiento de metas de ventas en los productos y servicios de RioSierra SAS; A su vez deberá facilitar el establecimiento de relaciones comerciales entre productores agropecuarios y organizaciones de base social con prácticas de sostenibilidad y adaptación al cambio climático en las Regiones de la Sierra Nevada de Santa Marta y Serranía del Perijá.

Responsabilidades generales:

Planificación:

- Participar activamente en el desarrollo de estrategias para lograr la formulación del Plan Estratégico, Plan Operativo Anual (POA), Políticas, Procedimientos, Manuales y demás documentos derivados de la planeación de RioSierra SAS, en especial en lo que respecta al área comercial; y colaborar en aquellas que puedan repercutir en las demás áreas.

Ventas de Productos y Servicios:

- Responsable en la ejecución y cumplimiento de la planeación estratégica de corto, mediano y largo plazo del Área Comercial.
- Responder directamente por los productos, servicios, metas e indicadores establecidos para el área Comercial.

- Cumplir las metas de venta establecidas por la Gerencia General.
- Promocionar y materializar la venta de todos los productos y servicios ofrecidos por RioSierra SAS.
- Diseñar, definir y evaluar el plan de marketing de la empresa y darlo a conocer a todos los colaboradores.
- Definición de productos y servicios: a partir del análisis de tendencia de consumo, innovar en la mejora de producto y/o servicios, o lanzamiento de nuevas líneas de producto o servicios.
- Promoción de productos y servicios: dar a conocer el producto y generar estrategias que permitan aumentar volumen de ventas.
- Dar cumplimiento al plan de ventas Mensual, trimestral, semestral y anual trazado por la Gerencia General.
- Evaluar a los comerciales de ventas y proveeduría.
- Diseñar y hacer seguimiento a los planes de mejora en el Gestor(a) Comercial y Comerciales de Ventas y Proveeduría.
- Hacer seguimiento a las ventas por zona y el comportamiento de su periodicidad.
- Hacer seguimiento de logros por vendedor y proveedor.
- Realizar el plan de visita y llamadas a clientes y proveedores de materias primas.
- Representar a RioSierra en eventos y espacios de promoción de productos y servicios.
- Dar cumplimiento al plan de marketing.
- Controlar la calidad del producto y servicio: gestionar todo lo necesario para mantener la calidad en todos los productos y servicios de la empresa.
- Comunicación con el cliente: Buen trato y cuidado con nuestros clientes.
- Fijación de objetivos de ventas de su equipo a cargo: analizar, definir y constantemente revisar los objetivos de venta en concordancia con el plan de marketing de la empresa.
- Cumplir activamente con las políticas y procedimientos de la empresa.
- Planear su trabajo semanalmente para el cumplimiento de los objetivos.
- Cumplir las normas de seguridad y salud en el trabajo, buscando la protección del personal, de los clientes, de los equipos y de la infraestructura de la empresa.
- Mantener el adecuado uso de los documentos, la custodia y conservación apropiada de los registros, manteniendo la estricta confidencialidad de la información.
- Garantizar la integridad y el buen manejo de los bienes y equipos a su cargo.
- Mitigar riesgos y definir acciones de manera oportuna.
- Rendir informes periódicamente.

Gestión de Materias Primas:

- Identificar de actores clave en el suministro y comercialización de productos agropecuarios con el fin de establecer enlaces comerciales entre proveedores agropecuarios con prácticas de sostenibilidad que puedan suministrar materia prima a la Granja BioAgrícola y Planta de Procesamiento.
- Trabajar articuladamente con las demás áreas de RioSierra para apoyar las gestiones comerciales.

Perfil Buscado

- Excelente expresión oral y capacidad de interactuar con organizaciones de base del sector agropecuario
- Buena capacidad de análisis y redacción
- Excelente capacidad de negociación
- Capacidad de análisis de costos y conocimiento en las actividades a desempeñar
- Capacidad de trabajo en equipo y articulación con otras áreas
- Conocimientos contables básicos

Habilidades y cualidades esperadas

Buena actitud, trabajo en equipo, comunicación asertiva, buen manejo de la inteligencia emocional, proactivo(a), productivo(a), con capacidad de adaptación a nuevas situaciones, compromiso, planificación y actitud de servicio.

Competencias

- Alto grado de responsabilidad.
- Gestión oportuna.
- Alta responsabilidad, ética y transparencia en el trabajo; compromiso en desarrollar un trabajo de calidad.
- Liderazgo
- Recursividad
- Conocimiento de nuevas tecnologías de la información, excelentes conocimientos en el manejo de las herramientas informáticas (Microsoft Office: Outlook, Word, Excel, Power Point), Internet.
- Desarrollo de capacidades en el personal bajo su cargo,

Remuneración:

- Contrato laboral a término fijo con una asignación fija mensual de salario de \$2.000.000 más una remuneración variable de acuerdo con el cumplimiento del plan comercial, de ventas y proveeduría de materias primas definido por la empresa que será acordada con el candidato seleccionado para ocupar el cargo.

Lugar de Trabajo:

- Requisito obligatorio vivir en la ciudad de Santa Marta, Magdalena, Colombia.

Como postular al cargo.

Enviar su Hoja de vida con soportes, certificación de los anteriores cargos, empleos desempeñados o servicios prestados, en donde conste el tiempo de servicio, funciones desempeñadas, tipo de contrato y la remuneración devengada, carta de presentación y carta de motivación, antes del 31 de marzo del 2023 a las 6:00 pm, al correo: bienestar@riosierra.co en el asunto del correo electrónico debe ir el título del cargo: **Coordinador(a) Comercial**

NOTA: En caso de ser familiar o tener algún parentesco civil de algún empleado o contratista de RioSierra por favor manifestarlo, al enviar su hoja de vida **No adjuntar fotografía, Ni fecha de nacimiento, Ni estado civil**. Las hojas que no cumplan esta condición serán descartadas. Por favor proveer una hoja de vida completa con todo lo solicitado.