

TÉRMINOS DE REFERENCIA

Gestor(a) Comercial

RioSierra SAS

En RioSierra SAS www.riosierra.co impulsamos las cadenas de la Caficultura, Cacaocultura y Apicultura a modelos Responsables Sostenibles y Rentables, ofrecemos soluciones en cada uno sus eslabones, a través de productos y servicios estratégicos de alto valor agregado con los cuales esperamos aumentar la productividad de los cultivos, mejorar la capacidad de mitigar y adaptarse al cambio climático, diversificar el ingreso de los agricultores y de sus asociaciones, procesar con la mejor tecnología sus productos, apalancar sus acopios y posicionar sus productos en mejores mercados a través de nuestros aliados, 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

Gestor(a) Comercial Café

Experiencia

5 años de experiencia en comercio (Compra / Venta) de café pergamino, excelso, pasillas y demás subproductos, preferiblemente con experiencia en calificación y determinación de calidades de café, análisis sensorial y físico.

Superior Inmediato

Ejecutivo de Ventas

Contexto del Cargo

Responsable de realizar la comercialización (Compra / Venta) de café pergamino, excelso, pasillas y demás subproductos producidos por las asociaciones, personas naturales y jurídicas del sector cafetero en toda Colombia, buscando la rentabilidad esperada de acuerdo con las metas planteadas por la Gerencia General y servir de apoyo en el proceso de trilla, análisis físico y sensorial de café en la planta trilladora (De La Sierra Trilladora)

Responsabilidades generales

- Atraer clientes proveedores de café pergamino, excelso, pasillas y subproductos y lograr compras a precios favorables para la empresa.
- Generar ingresos para la empresa a partir de la compra y venta de café pergamino, excelso, pasillas y subproductos logrando utilidades.
- Asegurar producto de café para la exportación.
- Atraer clientes para prestar el servicio de trilla de café convencional, orgánico, especial, micro lotes, etc. (maquila)
- Gestionar y mantener actualizada la base de datos de clientes.
- Acompañar en la gestión y cumplimiento de las metas comerciales de ventas y proveeduría, así como hacer seguimiento a los planes de mejora que se implementan con ellos.
- Elaborar informes de análisis de mercado nacional para proponer nuevas estrategias de marketing e innovación de producto y servicios.
- Proponer innovación para mejora de productos y servicios cuanto esto signifique incrementar ventas de productos y servicios.
- Representar a RioSierra en eventos y espacios de promoción de productos y servicios.
- Rendir informes periódicamente.



- Realizar un plan de trabajo donde se agrupe el potencial productivo en las regiones con el fin de determinar potencial de materia prima que se pueda obtener para la trilladora.
- 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.

Perfil Buscado

- Conocimiento en compra y venta de café.
- Conocimiento en las actividades a desempeñar.
- Capacidad de trabajo en equipo y colaborativo.
- Capacidad de articulación con otras áreas.
- Conocimientos y análisis físico en compra y venta de café.
- Buen manejo de bases de datos y análisis cuantitativo de las mismas.
- Inteligencia comercial.
- Conocimientos en logística de exportación.

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.

Remuneración:

- A convenir

Lugar de Trabajo:

- 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 12 de diciembre del 2023 a las 6:00 pm, al correo: bienestar@riosierra.co en el asunto del correo electrónico debe ir el título del cargo: **Gestor(a) Comercial Café**

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**



RioSierra

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.