



OFERTA LABORAL

<i>Fecha</i>	09 MAYO 2022
<i>Cargo</i>	Responsable de Desarrollo Comercial bilingüe
<i>Responsable(s)</i>	Dirección Ejecutiva
<i>Temática(s)</i>	Comercial
<i>Medios de difusión</i>	Redes sociales, pagina Web

PRESENTACIÓN DEL CONTRATANTE

ONF Andina

El grupo ONF International (ONFI) es afiliado a la Agencia Nacional de Bosques de Francia (ONF), e interviene desde hace más de 25 años en América Latina, en África y en Asia del Sur Este, como consultora en los temas de conservación y manejo sostenible de los bosques, lucha contra el cambio climático, manejo de los recursos naturales, áreas protegidas y tecnología SIG.

Con sede en Bogotá, ONF Andina es la filial del grupo ONFI que desarrolla las actividades de ONFI en la zona Andina, el Caribe y América Central, con experticia en:

- Conservación y manejo sostenible de los bosques y ecosistemas
- Ordenamiento territorial
- Desarrollo rural integral
- Clima y carbono
- Sistemas de información geográfica.

PRESENTACIÓN DE LA OFERTA LABORAL

PALABRAS CLAVES DEL CARGO:

Desarrollo comercial, desarrollo de alianzas, desarrollo estratégico, plan de negocio, modelos de negocio, medio ambiente, bosque, ordenamiento territorial, desarrollo rural, cambio climático, mercados de carbono, tecnología, SIG, innovación, cooperación internacional, empresa con impacto social y ambiental, sostenibilidad, Colombia, LatAm.

1. Funciones y responsabilidades

1. Liderar:

Análisis de mercado

Realizar y/o actualizar análisis de mercado, competencia, demanda, tendencias, contexto, políticas públicas, etc, a nivel Colombia y a nivel regional (países andinos, América central y Caribe). Definir potencial de desarrollo, establecer países prioritarios.

Página 1 / 4

Sede Principal
Calle 70 A # 13-09
Quinta Camacho
BOGOTÁ
PBX : +57 1 704 15 31

Sede Guaviare
Transversal 20 C# 11-15/25 Piso 2
Barrio Dorado
SAN JOSE DEL GUAVIARE
PBX : +57 311 555 55 22

Sede Sur
Calle 5 # 15-11, Of. 203
Barrio Altico
NEIVA
PBX : +57 8 866 83 15



OFERTA LABORAL

Alianzas estratégicas

Realizar diagnóstico y análisis de alianzas estratégicas actuales en Colombia, a nivel regional e internacional

Proponer una estrategia de desarrollo de alianzas para crear consorcios y formular proyectos
Identificar aliados potenciales, generar alianzas.

Prospección, formulación de propuestas y de nuevos proyectos

Actualizar, optimizar e implementar la estrategia general de prospección (Colombia y a nivel regional), los procesos y herramientas de prospección

Realizar investigación en inteligencia competitiva, políticas, medios, etc

Realizar seguimiento de publicaciones de convocatorias, licitaciones, etc, analizar la pertinencia de aplicar, emitir un concepto y compartir con la dirección

Organizar y animar reunión semanal de prospección con la dirección

Coordinar con el equipo técnico y participar en la formulación de propuestas de alta calidad para responder a cualquier tipo de convocatoria pública o privada, y en la formulación de nuevos proyectos

Actuar como enlace con ONF International en prospección, formulación de propuestas y de proyectos en relación directa con el/la responsable de desarrollo, director técnico, director comercial y equipo técnico según los casos.

Optimización de modelos de negocios, oferta y desarrollo

Actualizar las bases de datos (clientes, referencias, expertos, socios, etc)

Participar en la estrategia de medición de satisfacción de clientes actuales

Realizar un análisis de los tipos de proyectos actuales y formular recomendaciones para priorización
Identificar y explorar modelos de negocios nuevos y/o innovadores, nuevos tipos de clientes, nuevas fuentes de financiación, nuevos productos, con insumos del equipo técnico, en relación con la dirección técnica y ejecutiva.

Realizar y/o actualizar las herramientas y documentos de desarrollo comercial y mercadeo

Realizar acercamiento a clientes y donantes actuales y a los nuevos identificados, su respectivo seguimiento, análisis y reporte a la dirección (DT, DE).

2. Aportar insumos y participar en:

La actualización del posicionamiento y de la oferta de ONF Andina a corto y mediano plazo

La actualización e implementación del plan de desarrollo comercial, mercadeo y alianzas, con la dirección (estrategia Colombia, estrategia regional)

La definición de objetivos estratégicos plurianuales y anuales, KPI y revisión de las distintas estrategias

La representación de ONF Andina en las actividades comerciales y de desarrollo, en relación con entidades públicas, privadas, ONGs, agentes de cooperación internacional, etc

La integración de ONF Andina en las actividades comerciales y de desarrollo del grupo ONF International y la articulación de estas.

El mejoramiento continuo de los procesos y procedimientos y de las herramientas que los soportan
Experticias específicas, elementos metodológicos, contribución a informes y demás soportes en coherencia con su perfil.



OFERTA LABORAL

2. Requisitos para postularse

2.1 Perfil deseado

- Profesional graduado (mínimo) o con especialización o maestría en alguna de las temáticas técnicas de ONF Andina (bosque, ordenamiento territorial y conservación, desarrollo rural, cambio climático, etc), tales como ingeniería forestal, ingeniería ambiental, ingeniería agronómica y afines, con fibra comercial y experiencia en gestión o dirección comercial y desarrollo (de negocio, de proyectos, de empresas, etc).
- 0
- Profesional graduado (mínimo) o con especialización o maestría en gestión o dirección comercial, con experiencia en las temáticas técnicas de ONF Andina.

2.2 Experiencia previa

- Mínimo 2 años de experiencia laboral en las temáticas técnicas de ONF Andina y mínimo 2 años en cargos asociados a desarrollo comercial.

2.3 Conocimientos específicos

- Conocimientos propios de la carrera profesional
- Formulación de proyectos, redacción de propuestas
- Gestión de presupuesto
- Modelos de negocios, plan de negocios
- Manejo comercial con clientes y donantes
- Temáticas técnicas de ONF Andina
- Actores y procesos de la cooperación internacional e instrumentos de financiación
- Contexto colombiano y ojala de otros países de América latina, en particular en las temáticas técnicas de ONF Andina.

2.4 Aptitudes

- Manejo profesional del español y del inglés (mínimo C1): imprescindible
- Manejo del francés: fuerte ventaja.



OFERTA LABORAL

3. Condiciones y modalidades de contratación

Lugar de trabajo:	Principalmente basado en la oficina de ONF Andina en Bogotá, con teletrabajo parcial. Viajes posibles en la zona de intervención de ONF Andina (Colombia, países andinos, América central y el Caribe, posiblemente a Francia).
Tipo de contrato:	Prestación de Servicios (Inicialmente)
Remuneración:	6. a 7.000.000 cop según perfil y experiencia
Inicio:	Inmediato
Duración:	Primer contrato de 1 año, con ánimo de renovación

4. Procedimiento de aplicación

Enviar los siguientes documentos a careers_onfa@onfandina.com con el asunto "Responsable comercial":

- Hoja de vida en español
- Carta de motivación en español
- Soportes académicos y laborales

Fecha límite para postularse: 27 de mayo de 2022 16:00 (hora colombiana)

Observaciones (si aplica): Las candidaturas se analizarán a medida que se reciben (principio del orden de llegada) así que el proceso se puede cerrar antes de la fecha límite indicada.

ONF Andina está comprometida con la diversidad. Alentamos todas las aplicaciones, independientemente del origen social y cultural, edad, sexo, discapacidad, orientación sexual o creencias religiosas de los candidatos.