

Términos de Referencia para la Contratación de Encargado/a y Atención al Cliente para la Sala de Ventas EMPRENDERED

I. ANTECEDENTES.

La RED ITC es una asociación civil sin fines de lucro fundada en el año 2009 por la integración de 28 centros de Educación Media Gubernamentales, diseminados en el occidente de Honduras. Promovemos los principios de solidaridad, transparencia, rendición de cuentas, equidad, y respeto de la diversidad.

Con un enfoque sistémico, que promueve la vinculación estratégica con actores locales, la Red ITC implementa el **Modelo Educativo Comunitario EDUCAR**, el cual está institucionalizado por la Secretaría de Educación de Honduras a través de las mallas curriculares para **Profesional en Gestión Agroforestal**; en los que se fomenta una cultura emprendedora desde el Sistema Educativo Nacional basado en procesos de análisis de contexto, incubación de ideas de negocio, emprendimientos agroempresariales, investigación y extensión comunitaria. La estrategia de emprendedurismo del modelo EDUCAR se ha adaptado para el trabajo con jóvenes que no estudian ni trabajan.

Como estrategia de comercialización de los productos generados de los proyectos productivos de los jóvenes beneficiarios de los programas y proyectos de la RED ITC, crea una sala de ventas en la ciudad de Gracias, Lempira, pensada como un punto de comercialización de todos los productos generados por los jóvenes.

II. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO DE LA SALA DE VENTAS.

Con el propósito de mejorar los ingresos y oportunidades económicas de los jóvenes del corredor seco bajo un modelo ambientalmente sostenible, la Red ITC con el apoyo financiero de Lutheran World Relief, ejecuta desde el año 2020 el proyecto **“Jóvenes en la agroindustria, asegurando el empleo del mañana”**, el proyecto finaliza en marzo del 2022 y tiene tres efectos directos.

EFFECTO DIRECTO 1: Fortalecimiento de capacidades técnicas requeridas por el mercado laboral en los jóvenes del Corredor Seco.

EFFECTO DIRECTO 2: Mejoramiento de competencias en adaptación al cambio climático en los jóvenes del Corredor Seco.

EFFECTO DIRECTO 3: Incremento en el acceso a empleos sostenibles para los jóvenes del Corredor Seco.

III. Justificación

La Red ITC requiere implementar la estrategia de comercialización de productos de los proyectos productivos de los jóvenes estudiantes y egresados BTP en Desarrollo Agropecuario y BTP en Gestión Agroforestal implementados por los 28 institutos técnicos agroalimentarios

miembros de la Red ITC, así como de los jóvenes vinculados a programas de educación no formal.

El perfil para la/el encargada/o de la Sala de Ventas debe ser a fin a las carreras que impulsa la RED ITC desde la currícula desde el BTP en Desarrollo Agropecuario y BTP en Gestión Agroforestal a través de los institutos, egresada o egresado de un proceso de formación vocacional promovido por la Red en el marco de sus proyectos, en las siguientes áreas con título de media o universitario (en Contaduría, informática, finanzas, Agroindustrial, Marketing) quien será el responsable de desarrollar los procesos relacionados he impulsados desde la sala de ventas vinculados a los emprendimientos de la educación formal y no formal.

IV. Descripción de los Servicios Profesionales

1. Posición	Encargada/o de Sala de Ventas.
2. Localidad de trabajo	Con sede en: Gracias, Lempira
3. Período de validez TDR	Del 01 de febrero al 31 de diciembre del 2022 (con oportunidad de renovarse de 1 de enero al 31 de diciembre de 2023 de acuerdo a resultados)
4. Responde a persona	a la Unidad Coordinadora de Red ITC. (coordinador de componente emprendimiento y gerencia)
5. Relaciones de trabajo dentro de la organización	<p>En el marco de los estatutos y reglamentos operativos de la organización, la encargada de ventas de la RED ITC mantiene relaciones de trabajo con:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✦ Personal directivo, facilitadores de proyectos administrativo, docentes técnicos, orientadores, consejeros y estudiantes de los institutos, durante los procesos educativos de aplicación curricular de los BTP en Desarrollo Agropecuario y Gestión Agroforestal u otras modalidades que realicen trabajos de extensión afines a la metodología de Educación Comunitaria que promueve la Red ITC, en especial las acciones que impulsen el desarrollo agropecuario, forestal, tecnológico y humano de la población meta que atiende integralmente cada Instituto miembro de la Red ITC. ✦ Dar seguimiento y apoyo técnico: a) a los productos ofertados en la sala de ventas provenientes de iniciativas empresariales promovidas desde los proyectos(educación no formal) y por estudiantes , egresados y egresadas a lo interno y externo,(educación formal)

<p>6. Objetivos del puesto de trabajo (efectos esperados)</p>	<p>Objetivo general: Desempeñar labores de atención al cliente, venta, marketing, inventario y mantenimiento de la Sala de Venta EMPRENDERED de la RED ITC</p> <p>Objetivo específico</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Visibilidad de productos en sala de venta 2. Definición de pedidos de productos, canales de entrega y distribución 3. Promociones y ofertas 4. Definición de precios y depósitos diarios, semanales y mensuales 5. Reporte de Ventas 6. Asesoría en la elaboración de etiquetas. 7. Creación de plataforma virtual de comercialización. 8. Reporte de Logística 9. Reporte de Inventario
---	---

V. Responsabilidades y resultados esperados de los servicios profesionales por objetivo

<ul style="list-style-type: none"> • Sostenibilidad de la Sala de Venta • Actividades <ul style="list-style-type: none"> ○ Protocolo de Seguridad y Bio Seguridad ○ Contratación de Recursos Humanos ○ Inventario de Sala de Ventas ○ Bodega de Sala de Ventas ○ Base datos de proveedores por consignación (registro de consignación de productos) ○ Control de registro contable y administración financiera ○ Canales de comunicación con los proveedores por consignación (registro de consignación de productos) ○ Relación con la Administración de la RED ITC ○ Promoción de los productos de la sala de ventas ○ Monitorear la disponibilidad de los productos. ○ Facilitadas las acciones de asistencia técnica de instituciones colaboradoras y proyectos de desarrollo fomentando el emprendedurismo y la empleabilidad. ○ Apoyo a los institutos miembros de La Red en mantener una dinámica de manejo para surtir la tienda de manera adecuada ○ Actualización y manejo de plataformas ○ Etiquetado de productos. <p>Responsabilidades y Tareas en la Sala de Venta</p>
--

- **Etiquetado de productos**
- **Manejo de productos**
- **Registro de Producto**
- **Atención al cliente**
- **Coordinación de producto por consignación**

VII. Autoridad y límites

- De acuerdo con los estatutos y reglamentos válidos de la Red responde a la unidad coordinadora de Red ITC. (coordinador de componente emprendimiento y gerencia)

VIII. Requerimientos para los servicios profesionales

Nivel educativo:

Título a nivel medio secundario de Contaduría y Finanzas, Contaduría, informática, finanzas, Agroindustrial, Marketing, Desarrollo Agropecuario, Desarrollo Agroforestal. Con conocimiento y experiencia en el manejo de clientela, comprobada

Experiencia profesional en:

- ✦ Experiencia de trabajo de al menos 2 años en el sector ventas
- ✦ Coordinación, gestión y seguimiento técnico, administrativo y financiero de tiendas
- ✦ Desarrollo empresarial y fomento de emprendedurismo rural.
- ✦ Planificación operativa y estratégica.
- ✦ Administración de sistemas de información y bases de datos convencionales.

Competencias y habilidades requeridas

- ✦ Manejo de paquetes y sistemas operativos
- ✦ Manejo de plataformas educativas
- ✦ Capacidad de gestión y negociación
- ✦ Capacidad de trabajo con presión laboral
- ✦ Creatividad e innovación en procesos de implementación de proyectos de desarrollo
- ✦ Buena capacidad de comunicación con personas de campo y con funcionarios de nivel ejecutivo.
- ✦ Disposición de trabajar en equipo, siendo flexible a sugerencias y recomendaciones de superiores inmediatos.

- ✦ Capacidad de análisis, síntesis e interpretación de información.
- ✦ Facilidad de redacción y preparación de documentos técnicos.
- ✦ Capacidad de intercambio y colaboración con actores del sector educativo y otros.
- ✦ Manejo de paquetes computacionales, especialmente Office.

IX. REQUISITOS PARA PARA LA SELECCIÓN DEL PUESTO

Las personas interesadas en el puesto deberán acreditar en el envío de sus curriculum que cumplen con los siguientes requisitos:

- Egresado o egresada de algún instituto miembro de la RED ITC.
- Egresado o egresada de un proceso de formación vocacional promovido por la RED ITC.
- Experiencia en el área marketing, diseño gráfico, contaduría y finanzas.
- Conocimiento de la realidad social de la región del proyecto con énfasis en el tema de juventud.
- Conocimiento y experiencia en el tema de empleabilidad juvenil.

X. Equidad de Género e Inclusión

En atención a la política de la Red ITC, hombres y mujeres tendrán igual oportunidad de participar en la presente convocatoria.

La RED ITC promueve valora y respeta y se beneficia totalmente de las cualidades antecedentes, razas cultura edad, género y estilos de vida.

XI. Fecha para Aplicación:

Las personas interesadas, favor enviar aplicación conteniendo su Currículo Vitae, carta de interés explicando lo que lo motiva a ofrecer su talento y como su perfil profesional se ajusta a los requerimientos (En caso de no adjuntar carta de interés su aplicación no será considerada). Las aplicaciones deben ser enviadas a la dirección de correo electrónico: reditc@reditc.org.hn especificando en el asunto “APLICACIÓN ENCARGADA/O SALA DE VENTAS” antes de las 5:00 pm día 23 de enero del 2022. Los/las candidatos/as que pasen el proceso de revisión documental serán llamados/as a entrevista.