

TÉRMINOS DE REFERENCIA PARA UN CONSULTOR LOCAL ESPECIALISTA EN MERCADEO

1. Objetivo

Sensibilizar los miembros de la red de jóvenes exportadores sobre el tema de mercadeo, como conseguir compradores y prepararse a reuniones B2B.

2. Relevancia

Desde noviembre de 2017, el programa ha estado trabajando con un grupo de 30 jóvenes empresarios para formar una red de intercambio de conocimientos, experiencias y contactos. El 16 de febrero, el programa les ayudó a lanzar oficialmente su iniciativa con un acuerdo alcanzado sobre los procedimientos operativos internos, la membresía y una agenda. El objetivo de la red es crear un entorno que promueva la colaboración y el intercambio de conocimientos y experiencias entre los jóvenes exportadores, y que sienta las bases para un modelo de negocios basado en buenas prácticas comerciales y sostenibilidad.

La red está conformado por productores y exportadores, principalmente SMEs. Los miembros se reúnen el tercer viernes de cada mes de 3pm a 6pm para conversar e intercambiar experiencias sobre un tema en particular. En cada reunión participa un invitado especial para elevar los conocimientos de los miembros.

Emprender es un desafío y, a través de esta red, el programa Exporta Calidad ofrece por primera vez un espacio único para que los jóvenes exportadores interactúen entre ellos. Saber que no están solos es una sensación reconfortante, y también rodearse de gente inteligente de ideas afines puede ser un factor diferenciador para el éxito. A través de esta red, Exporta Calidad pretende acortar la curva de aprendizaje y reducir los costos asociados a ella. Esta también busca contribuir con la renovación generacional o surgimiento de nuevos exportadores y aportar a la construcción de cohesión entre los diferentes actores, lo que representa un paso básico hacia la promoción de una marca de país.

La nueva generación de exportadores dominicanos es mucho más consciente del poder de una buena estrategia de comunicación de mercadeo, pero no siempre tiene los conocimientos técnicos. La sesión mensual de agosto es sobre mercadeo, cómo prepararse para reuniones B2B y obtener compradores confiables. En ese sentido, Exporta Calidad está contratando un consultor para que participe en la reunión y comparta ideas con los jóvenes empresarios sobre el tema. La sesión debe ser participativa, debe incluir ejercicio y discusión entre los miembros.



Responsabilidades:

Fase I -Preparación

- Desarrollar el contenido de la reunión en conjunto con la facilitadora de enlace a mercado
- Preparar las dinámicas y ejercicios en conjunto con la facilitadora de enlace a mercado

Fase II – Reunión de la red

- Participar a la reunión de la red

Fase III –Entregables

- Desarrollar una ficha con recomendaciones para llevar una estrategia de mercadeo efectiva a costo reducido

Calificaciones:

- Formación académica en administración de empresas, comercio internacional, agricultura o mercadotecnia.
- Más de 5 años de experiencia en transacciones comerciales de productos frescos y su mercadeo.
- Experiencia impartiendo charlas

APLICACIONES: Para aplicar por favor envíe su CV y propuesta económica a: recursoshumanos@iesc.org. Las aplicaciones serán recibidas hasta el **14 de agosto de 2018**.