



## Términos de Referencia

### Título del servicio:

Agente de ventas en Producciones Red Comunica, Investiga y Conecta, S. de R. L. de C.V

### Iniciativa de:

Producciones red comunica, investiga y conecta, S. De R.L. de C.V

### 1. Datos generales

Nombre de la empresa	Producciones red comunica, investiga y conecta, S. De R.L. de C.V
Persona a contactar:	Alejandra Arita
Cargo:	Jefa de personal
Dirección de correo electrónico:	rrhh@contracorriente.red

### 2. Tiempo

Cierre de convocatoria	30 de septiembre de 2024
------------------------	--------------------------

### 3. Antecedentes

*Contracorriente* es un medio digital que apuesta por el periodismo de profundidad e investigación con formatos transmedia. Legalmente estamos constituidos como una Sociedad de Responsabilidad Limitada: Producciones Red Comunica, Investiga y Conecta S. de R.L. cuyos fundadores son: Jennifer Alejandra Ávila Reyes, Catherine Aurora Calderón Mercado y Héctor Alejandro Maradiaga Cibrian. Actualmente la empresa pertenece a Jennifer Alejandra Ávila Reyes y Catherine Aurora Calderón Mercado.



## **Breve historia**

La idea nació con la irrupción del movimiento indignado en Honduras en 2015. Este movimiento mundial generado desde las redes sociales también tuvo un impacto en las calles de este pequeño país centroamericano tras el saqueo del Instituto Hondureño de Seguridad Social (IHSS) por parte de funcionarios públicos y miembros de la élite económica del país.

Fue en ese momento que comenzamos a juntarnos varios periodistas para hablar de la importancia de contar lo que pasa en Honduras y de usar las nuevas tecnologías para hacerlo de manera innovadora y con un periodismo diferente al que actualmente consume la mayor parte de la población. La necesidad de la población que buscaba ejercer ciudadanía pidiendo un alto a la corrupción y exigiendo rendición de cuentas, era latente y el periodismo podía ser una herramienta para esta ciudadanía. Fue un sueño que nació en ese momento y se fue consolidando con apoyo de otras redes regionales. Finalmente, el proyecto hizo su primera publicación en línea en marzo de 2017 y fue constituido legalmente ese mismo año.

Producciones red comunica, investiga y conecta, S. De R.L. de C.V. tiene como objetivo ser el primer medio digital en Honduras que relate la historia del país a través de nuevas narrativas desde la comunidad, dirigiendo su contenido a un público meta que le interesa estar informado.

Visionamos una Honduras con ciudadanos activos e involucrados en los procesos políticos y sociales que afectan su día a día y aspiramos a convertirnos en su aliado informativo para lograrlo.

Nuestras estrategias son: contar las causas y consecuencias de los fenómenos sociales en Honduras y la región y formar una nueva generación de periodistas y comunicadores que cuenten la historia en Honduras.

#### 4. Perfil del puesto

<b>Título del puesto</b>	Agente de ventas
<b>Departamento</b>	Desarrollo
<b>Reporta a</b>	Directora de desarrollo
<b>Supervisa</b>	Ninguno
<b>Tipo de trabajo</b>	Presencial
<b>Lugar de trabajo y horario</b>	San Pedro Sula
<b>Ubicación física del trabajo</b>	Lunes a viernes presencial de 9 a.m. a 5 p.m., sábado de 8 a.m a 12 m
<b>Días y horas del puesto</b>	

#### Resumen del puesto de trabajo

Persona encargada de identificar y atraer nuevos clientes para la compra de productos y servicios de la empresa, también es responsable de cuidar las relaciones con la cartera de clientes existentes de la empresa.

#### Funciones del puesto de trabajo

- Atracción y mantenimiento de cartera de clientes:
  - Estudio de mercado para atracción de nuevos clientes
  - Estudio, análisis y búsqueda continua de nuevos clientes
  - Mantener relaciones sólidas con clientes
  - Retroalimentar y dar seguimiento a proyectos o ventas con la cartera de clientes
  - Presentar nuevos productos a clientes existentes
  - Gestionar necesidades de clientes con la empresa para maximizar su satisfacción
  - Servir de puente de comunicación entre clientes y la empresa
  - Aumentar índices de fidelización de consumidores de la empresa
  - Manejar programas de CRM para dar seguimiento y acompañamiento a los clientes en cada etapa del proceso de la negociación y venta
- Negociación y ventas:
  - Presentar y realizar negociaciones de ventas de productos o servicios a clientes existentes y a potenciales.
  - Desarrollar las estrategias planteadas para ventas con clientes existentes y potenciales.
  - Negociar términos de venta y cerrar acuerdos con clientes.
  - Gestionar el proceso de ventas desde la negociación hasta el cierre.
  - Garantizar el cumplimiento de cantidad de ventas en el tiempo estipulado.



- Preparación:
  - Capacitarse constantemente en tendencia de mercadeo y prácticas recomendadas de ventas.
  - Estudiar productos y servicios que la empresa ofrece para generar estrategias de venta.
  
- Planificación estratégica:
  - Realización de análisis e informes para dirección sobre el cumplimiento de metas, resultados obtenidos, análisis de rentabilidad de clientes actuales y potenciales, análisis de las necesidades del mercado para nuevos proyectos o cambios en proyectos existentes y análisis de competencias del mercado.
  - Implementación de estrategias y técnicas de ventas adecuadas para cada cliente.
  - Realizar presentaciones de ventas para prospectos y clientes actuales.
  - Realización de portafolio de productos para vender
  - Elaboración de propuestas comerciales para clientes
  - Generar estrategias de ventas para aumentar ingresos

#### **Atributos necesarios**

- Conocimiento de herramientas de CRM
- Técnicas de ventas
- Conocimiento sobre tendencias de mercado
- Conocimiento en marketing digital
- Innovación y creatividad
- Solución de problemas
- Capacidad analítica
- Criterio crítico
- Realizar diversas tareas a la vez
- Orientación al detalle
- Habilidades de negociación e influencia
- Organización y planificación estratégica
- Orientación a resultados
- Conocimiento sobre el rubro de periodismo, capacitaciones, organizaciones de eventos y producciones audiovisuales.

**Requisitos para aplicar al puesto:**

- Licenciatura en mercadotecnia, administración de empresas o carreras afines.
- Más de 5 años de experiencia
- Inglés intermedio

**Criterios de evaluación**

Debe ser una persona con capacidad de planear, controlar, dirigir, organizar, analizar, calcular. Las habilidades mentales que debe poseer la persona para este cargo son la numérica, de lenguaje, conocimientos en realización de informes.

**Recepción de ofertas**

Fecha inicial de convocatoria: 6 de septiembre del 2024

Fecha de cierre de convocatoria: 30 de septiembre del 2024

Para postular y ser considerados se solicita el envío de:

- Un breve texto de intención (nota de interés).
- CV o portafolio con trabajos similares