

Asesor Comercial/PRM - Nicaragua

Tipo de trabajo: Medio Tiempo

Basado en: Estelí/Jinotega

Modalidad: Híbrido (remoto/presencial)

PROGRESO

Progreso es una ONG holandesa con base oficial en Ámsterdam, con experiencia de 25 años trabajando con organizaciones de café y cacao en Latinoamérica, Asia y África. Apoyamos a las organizaciones de productores de café y cacao para que se conviertan en negocios profesionales utilizando nuestra experiencia y nuestra red. Orientamos a las organizaciones de productores en el acceso a financiamiento, desarrollo de capacidades, acceso a mercados, diversificación, preservación y renovación ambiental.

Progreso tiene un posicionamiento único dentro de la cadena de valor del café y el cacao porque actúa como un actor clave neutral que conecta y aporta valor a todas las partes cruciales: agricultores, compradores e inversores. <https://www.progreso.nl/>

Progreso está contratando un **Asesor Comercial - Nicaragua**.

Como parte del equipo, usted reportará al Country Manager Nicaragua y al Coordinador de Programa en Latinoamérica. El candidato/a seleccionado será un punto de referencia para las operaciones en el país y punto de contacto para nuestros equipos y socios, ayudará en la mejora de los diseños de proyectos y la gestión del equipo.

Responsabilidades clave incluyen (por orden de relevancia):

1. Análisis comercial: Evaluar y analizar la operación interna de las organizaciones de productores café/cacao (OPs), la cartera de clientes, condiciones de contratos, posición abierta, política de acopio, etc. Proponer herramientas-técnicas de control de costos/gastos, para establecer precios de compra y precios de venta. Asesorar a las organizaciones sobre las tendencias de mercado y gestión de riesgos de precios.

2. Análisis financiero: Junto al equipo de Nicaragua, evaluar los estados financieros de las organizaciones de productores café/cacao (OPs), realizar análisis vertical/horizontal y evaluar indicadores financieros. Desarrollar sesiones de entrenamiento para mejorar

la gestión financiera en las OPs. Ayudar a las organizaciones a realizar flujos de caja y estado resultados proyectados que se acoplen a su realidad y representen sus necesidades de liquidez/financiamiento.

3. Desarrollo de propuestas de proyectos: Desarrollar planes estratégicos para proyectos nuevos y existentes para OPs de Nicaragua en conjunto con Country Manager-Nicaragua, alineándose con el marco clave de la sostenibilidad en la industria de café, identificar y concretar oportunidades para escalar proyectos con entidades de cooperación internacional.

4. Monitoreo y evaluación de proyectos: Supervisar los resultados de los actuales proyectos (adaptar e implementar herramientas de recopilación de datos, consolidar y analizar datos, contribuir a la presentación periódica de informes sobre el cumplimiento de indicadores/KPI's y presupuesto). Realizar el seguimiento mensual de los proyectos con OP's

5. Gestión de alianzas estratégicas: Soportar al Country Manager - Nicaragua en la generación de propuestas globales de proyectos, identificación de socios beneficiarios (OP's), clientes de mercado (traders), aliados estratégicos; contribuir a la negociación de acuerdos con socios privados/públicos para implementar proyectos innovadores; coordinar visitas de campo del proyecto con o para clientes/socios.

6. Fuerte énfasis en la recolección de datos desde el campo, incluyendo el uso de soluciones móviles y digitales para el seguimiento de actividades agrícolas.

7. Trabajo en equipo: Colaborar activamente con 02 miembros del equipo en Nicaragua y 6 miembros del equipo distribuidos Colombia y Perú para colaborar transversalmente con otros proyectos en Latinoamérica.

8. Representación externa y comunicación: Actuar como analista y experto comercial de los proyectos y alianzas en Nicaragua; promover el uso de las herramientas digitales de Progreso: Beyco Platform + App+ Db; así como apoyar el desarrollo de marketing y comunicación de sus proyectos.

Tienes sólidas habilidades para el análisis comercial y financiero de organizaciones de productores; Demostraste capacidad técnica para el desarrollo de proyectos; Te apasionan las iniciativas con productores de café y cacao, microfinanzas, agroforestería y conservación. ¡Este puesto es para ti!

Habilidades y experiencia

Requisitos obligatorios:

- Mínimo **05 años de experiencia en gestión comercial** con organizaciones de productores de café o cacao (***obligatorio**).
- Titulado en Ingeniería/Economía/Ciencias Contables/Administración (***obligatorio**).
- Experiencia trabajando en el análisis de riesgos de precios en las cadenas de café/cacao (PRM) (***obligatorio**).

Requisitos adicionales:

- Graduado de una Maestría o Especialización en Gestión Financiera (***plus para evaluación final**).
- Habilidades tecnológicas y capaz de guiar a las organizaciones agrícolas en la aplicación efectiva de herramientas digitales a sus prácticas de gestión. (***plus para evaluación final**).
- Con conocimiento de las regulaciones para acceder a los mercados de la UE, especialmente con referencia al EUDR y las normativas sociales, destacando la importancia de una adecuada gestión y recolección de datos a nivel cooperativo. (***plus para evaluación final**).
- Experiencia en la gestión de iniciativas de múltiples partes interesadas con comunidades, socios y clientes/financiadores (***plus para evaluación final**).
- Manejo de herramientas digitales y análisis de datos (***plus para evaluación final**).
- Fluidez en idioma español e inglés avanzado (hablado y escrito) (***plus para evaluación final**).

Habilidades blandas:

- Proactividad e Iniciativa para la mejora continua en los procesos internos de Progreso Latinoamérica.
- Cumplimiento de deadlines-fechas límites para entregables de Program Manager/Country Manager.
- Motivación y aptitud positiva ante nuevos retos de trabajo en su portafolio.
- Trabajo en equipo y orientado a metas.

- Habilidades comunicativas para fortalecer relaciones de confianza con partners de la cadena.

Etapas:

- Recepción CVs desde el **9 de octubre hasta el 15 de octubre del 2024**; al correo yasmin@progreso.nl / keyla@progreso.nl
- Entrevista virtual de pre-seleccionados **16 al 19 de octubre**.