



UNODC

Oficina de las Naciones Unidas
contra la Droga y el Delito

Colombia

Para: Todos los interesados

De: Bo Mathiasen
Representante

Asunto: Anuncio de Vacante

Fecha: 12 de Septiembre de 2014

Tengo el agrado de enviar adjunto los términos de referencia para la vacante de:

- **CONSULTOR DE COMERCIO NACIONAL - COLY12**

Las personas interesadas en esta vacante, deben enviar el Formato P11 que encontrarán en nuestra página web (unodc.org/colombia/es/vacantes), firmado y en sobre cerrado, a la siguiente dirección: Calle 102 No. 17A – 61, Edificio Rodrigo Lara Bonilla en la ciudad de Bogotá, indicando el cargo al cual están aplicando.

Las solicitudes se recibirán hasta el **26 de Septiembre de 2014, 5:30 p.m.**

Únicamente se contactarán para el proceso de selección aquellas personas cuyas hojas de vida cumplan con todos los requisitos establecidos en los términos de referencias (ver anexo).

Esta convocatoria está abierta únicamente a ciudadanos colombianos o extranjeros legalmente autorizados para trabajar en Colombia.

Atentamente,

Edificio Rodrigo Lara Bonilla Calle 102 No.17 A 61• Bogotá, Colombia

Teléfono: (571) 6467000 • (571) 6556010

www.unodc.org/colombia • e-mail: fo.colombia@unodc.org



UNODC

Oficina de las Naciones Unidas
contra la Droga y el Delito

TÉRMINOS DE REFERENCIA CONSULTOR DE COMERCIO NACIONAL

Duración:	Seis meses (prorrogable)
Sede:	Bogotá
Dedicación:	Tiempo completo
Tipo de contrato:	Contrato de Servicios (SC)
Remuneración:	SB-3

CONTEXTO DEL CARGO

El Desarrollo Alternativo fue concebido originalmente por el sistema de las Naciones Unidas como una estrategia de control de drogas; un complemento a las estrategias de interdicción en los países con presencia de cultivos ilícitos. El concepto fue ampliándose gradualmente, no se limitó a la introducción de nuevos cultivos en las fincas mismas, sino que también incluyó el procesamiento y la transformación de estos, incluyendo la comercialización a través de organizaciones productivas y las alianzas con el sector privado.

El proyecto COL/Y12 tiene como objetivo mejorar y promover la competitividad y la sostenibilidad de organizaciones que han participado en procesos de Desarrollo Alternativo, así como impulsar sus capacidades comerciales en los mercados nacionales e internacionales. De igual manera, implementar proyectos de inversión presentados por población vulnerable y en condición de desplazamiento empresarial, buscando fortalecimiento, recuperación y modernización de las asociaciones, fomentando el empleo.

El componente de Capitalización es una herramienta financiera de intervención social, diseñada para brindar a las comunidades y organizaciones, objeto de atención del Grupo de Trabajo Generación de Ingresos y Empleabilidad, la posibilidad de acceder a recursos complementarios necesarios para la financiación de sus proyectos de fortalecimiento o modernización organizacional, para promover la empleabilidad a través del apoyo de iniciativas empresariales exitosas, así como crear y fortalecer los Grupos de Promoción, es decir, busca cofinanciar procesos asociativos de transformación que generen valor agregado a productos primarios, al tiempo que promueve el acceso a mercados y la vinculación formal de personas en edad de trabajar, (mayores de 18 años), así como impulsar la modernización de los sistemas de producción para promover la capitalización de bienes de uso social y la generación de empleo.

Bajo las directrices y guía del Líder Comercial, el Consultor de Comercio Nacional se encargará de diseñar y ejecutar un plan de ventas para la generación de alianzas comerciales de las organizaciones objeto del proyecto y trabajará conjuntamente en el desarrollo de las estrategias comerciales que benefician a las organizaciones de Desarrollo Alternativo.

FUNCIONES

1. Elaborar, conjuntamente con el Líder Comercial, un plan de ventas en términos de líneas productivas, mercados, unidades, fechas y cantidades, por mes y año, acorde con las metas del proyecto.
2. Elaborar un plan de visitas a clientes nuevos y potenciales para la consecución de alianzas que beneficien a las organizaciones de Desarrollo Alternativo.
3. Generar alianzas comerciales con el sector público y/o privado nacional, para las diferentes líneas de las organizaciones, en los diferentes canales de comercialización, que les generen ventas sostenibles.
4. Crear y mantener actualizada una base de datos con la información relevante de los clientes.
5. Desarrollar y ejecutar estrategias de promoción y publicidad para el desarrollo de las actividades comerciales de las organizaciones de Desarrollo Alternativo.
6. Brindar asistencia en estrategias de comercio nacional a las organizaciones para optimizar sus ventas.
7. Elaborar términos de referencia para llevar a cabo los procesos de adquisiciones de bienes y servicios para el desarrollo de las actividades correspondientes a las estrategias de promoción y publicidad, haciendo uso de los formatos internos de Naciones Unidas.
8. Llevar a cabo otras actividades relacionadas con su área de especialidad de comercio nacional que le sean encomendadas por el Líder Comercial.

REQUISITOS MÍNIMOS

- Profesional en administración de empresas, mercadotecnia, mercadeo y ventas o carreras afines.
- Mínimo tres (3) años de experiencia laboral comprobada en el área de ventas nacionales.
- Experiencia en cierre de negociaciones, apertura y mantenimiento de clientes.
- Manejo de herramientas ofimáticas (Word, Excel y Power Point), uso de correo electrónico e internet.
- Disponibilidad para desplazarse en todo el territorio nacional.

NORMAS DE ÉTICA Y RESPONSABILIDAD PROFESIONAL

Los fondos consignados a las Naciones Unidas y a UNODC para financiar programas de cooperación técnica provienen de los Estados Miembro de las Naciones Unidas y otras entidades públicas y privadas asociadas. Por ello, todas las transacciones llevadas a cabo con dichos fondos deben ser ejecutadas con base en los más altos estándares de imparcialidad, integridad, transparencia, competencia y responsabilidad personal, para asegurar la confianza pública en las Naciones Unidas.

Según el reglamento financiero 101.2 de las Naciones Unidas, todos los funcionarios tienen la obligación de cumplir con la reglamentación financiera de las Naciones Unidas y con las instrucciones administrativas correspondientes. Todo funcionario que contravenga la reglamentación financiera de las Naciones Unidas y las instrucciones administrativas correspondientes asumirá la responsabilidad personal por sus acciones y puede ser objeto de medidas disciplinarias que incluyen, pero no se limitan, a la terminación del contrato.

HABILIDADES Y COMPETENCIAS

- Excelentes habilidades de comunicación, redacción y trabajo en equipo y en grupos multidisciplinarios y multiculturales.
- Habilidad analítica y de resolución de problemas, manteniendo la serenidad y buen manejo de las relaciones interpersonales.
- Capacidad de decisión y asumir sus consecuencias.
- Capacidad para manejar un amplio rango de actividades en forma simultánea.
- Actuar en todo momento con extrema discreción respecto de los documentos, información y materiales propios de UNODC.
- Permanente actitud y comportamiento de cordialidad, compostura, respeto y colaboración con todas las personas y organizaciones con quien interactúa UNODC.

Las competencias organizacionales de Naciones Unidas son la base sobre la cual se construye y fortalece todos los sistemas de Recursos Humanos. Toda persona que aspire a trabajar en UNODC debe contar con los siguientes elementos:

COMPETENCIAS FUNDAMENTALES

Son las habilidades, atributos y comportamientos considerados importantes para todo el personal de las Naciones Unidas, independiente de sus funciones o niveles.

- Profesionalismo
- Transparencia
- Eficiencia

HABILIDADES GENERALES

- Compromiso con las iniciativas de aprendizaje continuo y la voluntad de aprender nuevas habilidades.
- Disponibilidad para trabajar en horarios flexibles.
- Estricta confidencialidad.