

Descrição do trabalho
AGENTE DE PROMOÇÃO COMERCIAL

Shelter For Life International (SFL) é uma organização humanitária com mais de 30 anos de experiência no campo humanitário internacional. SFL é especializada em reconstrução de infraestrutura, no desenvolvimento agrícola, na segurança alimentar e aplicação de microcrédito. Uma abordagem que permanece sensível à cultura local, enfatiza a participação da comunidade e usa a tecnologia apropriada como parte integrante de todos os projetos e programas de SFL. A missão de SFL é: Demonstrar o amor de Deus, permitindo que as pessoas reconstruam as suas comunidades e restaurem as suas vidas. Para mais informações, consultar o nosso site: www.shelter.org

SFL planea implementar um programa de seis anos no Senegal, na Gâmbia e na Guiné-Bissau para desenvolver e melhorar os vínculos da cadeia de valor necessários para apoiar uma rede comercial regional integrada de castanha de caju. O programa proposto levará esses laços em consideração em quatro componentes do programa: (1) a infraestrutura de mercado, (2) os serviços financeiros, (3) o acesso ao mercado e conexões e (4) as boas práticas agrícolas. O programa "Vinculando as infraestruturas, as finanças e as plantações de caju" criará uma infraestrutura comercial sustentável, melhorará o acesso aos serviços financeiros, organizará e formará os pequenos agricultores para aumentar a sua capacidade de produção e negociação e reforçar a capacidade dos transformadores locais para adicionar o valor às nozes na área de produção de caju na África de Oeste.

PERFIL:

Responsável perante o Coordenador do Fundo do Caju (CFC), o Assistente do Fundo do Caju (CFA) é responsável pelo investimento efectivo dos fundos do SFL para apoiar o aumento das vendas colectivas de castanha de caju bruta e o seu processamento no Senegal e na Gâmbia. A CFA será responsável por trabalhar com bancos comerciais para conceder empréstimos a associações e cooperativas, apoiando a carteira de empréstimos dos bancos para a compra de NCRs e para adquirir participações em empresas de processamento, fornecendo fundos para aumentar a capacidade (equipamento, armazenamento) e comprar NCRs.

O Assistente do Fundo da Castanha de Caju, como pessoa de recurso para os processadores e associações/cooperativas, concentrar-se-á na capacitação dos processadores, formação, coaching, facilitação de ligações de mercado e apoio através de aconselhamento técnico sobre estrutura organizacional, melhoria de processos, gestão financeira, produtos e serviços, vendas.

O Assistente do Fundo do Cajueiro assegura que os processadores e associações/cooperativas participem no processamento colectivo e venda da castanha bruta, facilitando uma boa parceria entre processadores e associações/cooperativas e bancos comerciais, actores governamentais, membros da comunidade, prestadores de serviços de extensão, fornecedores de insumos, o sector privado e outros parceiros relevantes nos distritos alvo, reforçando a sua capacidade de processar e organizar vendas colectivas, aumentando os seus lucros e melhorando as suas actividades empresariais.

DEVERES E RESPONSABILIDADES:

Implementação de projeto:

- Desenvolvimento de um plano de promoção comercial, tal como previsto no plano operacional geral aprovado.
- - Trabalhar com a equipa do projecto e os processadores, bancos, associações/cooperativas para alcançar os resultados do projecto em relação aos volumes de processamento do CIN e vendas colectivas.
- - Criar parcerias e sinergias baseadas em contratos e memorandos de entendimento com parceiros e beneficiários, desenvolver planos de trabalho e assegurar a implementação adequada.

Démontrer l'amour de Dieu en permettant aux populations de reconstruire leurs communautés et de restaurer leurs vies

- - Assegurar que as actividades são executadas de forma eficaz e eficiente, que os objectivos gerais são alcançados, que os prazos são cumpridos e que os orçamentos são geridos de forma eficaz.
- Traduzido com a versão gratuita do tradutor

Experiência técnica:

- Fornecer aconselhamento técnico e apoio em questões relacionadas com a gestão empresarial, comércio, vendas, marketing, gestão pós-colheita do CIN e ligação entre compradores e vendedores;
- - Prestar aconselhamento político sobre estratégias e abordagens para promover o empreendedorismo, o desenvolvimento de empresas e a promoção do comércio;
- - Desenvolver orientações, processos e procedimentos comerciais, formando membros do pessoal sobre estes procedimentos e abordando todas as questões relacionadas com as vendas;
- - Apoiar a criação de novas empresas de processamento e associações/cooperativas e reforçar as já existentes em todas as questões relacionadas com o sector do caju.
- - Rever relatórios financeiros e programáticos mensais para identificação precoce de quaisquer desafios e riscos no comércio;
- - Facilitar as ligações de mercado entre bancos, associações/cooperativas e entidades do sector privado (exportadores, compradores, intermediários, processadores, investidores).
- - Garantir que o projeto seja implementado pelos beneficiários de acordo com o plano de trabalho acordado no MoU.
- Fortalecer as capacidades comerciais, técnicas, organizacionais, gerenciais e institucionais das empresas e organizações profissionais através de
- Produzir e disponibilizar às partes interessadas informações económicas e comerciais sobre produtos e mercados rentáveis, tanto para exportação como para venda local
- Prestar assistência técnica à organização para a qualidade e competitividade das embalagens
- Facilitar o acesso à informação para formalidades de comércio exterior e acesso a normas

Capacitação

- Identificar necessidades de treinamento, preparar materiais de treinamento e oferecer treinamentos aos beneficiários do projeto sobre vendas, marketing, comércio de castanha de caju, gestão de negócios, melhoria de processos e organização da cadeia de suprimentos.
- Fornece apoio técnico aos beneficiários do projeto para fortalecer as habilidades técnicas e gerenciais por meio de coaching e consultoria individual;
- Participar na capitalização mensal, trimestral e semestral das realizações do projeto
- Escrever esboços de histórias de sucesso para atividades bem-sucedidas

Aprendizagem, Gestão do Conhecimento e Divulgação de Resultados

- Participar de reuniões relevantes, grupos de trabalho técnicos, conferências, etc. para compartilhar o conhecimento gerado pelas atividades do projeto e alavancar a colaboração.
- - Contribuir para as atividades de M&A do projeto, incluindo coleta de dados e relatórios em coordenação com a equipe de M&A.
- - Apoiar as equipes de M&A e Comunicação no desenvolvimento de estudos de caso e histórias de sucesso das atividades do projeto.
- - Fornecer relatórios de status conforme exigido pela gerência semanal, mensal, trimestral, semestral e anual.
- - Conduzir outras funções que possam ser atribuídas pelo Gerente de Acesso ao Marketing.
- Traduzido com a versão gratuita do tradutor

Démontrer l'amour de Dieu en permettant aux populations de reconstruire leurs communautés et de restaurer leurs vies

Essas funções essenciais não devem ser interpretadas como uma declaração completa de todas as tarefas desempenhadas. Os empregados deverão desempenhar outras tarefas relacionadas ao trabalho, conforme necessário. Todas as responsabilidades do trabalho estão sujeitas ao estabelecimento de metas e / ou metas de desempenho.

CRITÉRIO DE SELEÇÃO:

Educação e Qualificação

- MSs em Administração de Empresas, Economia, Comércio, Empreendedorismo, Marketing ou Vendas.
- - Conhecimento do Setor Agrícola e da cadeia de valor do caju.

Experiência

- Pelo menos cinco anos de experiência nas áreas de vendas, comércio de castanha de caju ou outra cadeia de valor, processamento, gestão da qualidade;
- - A experiência em desenvolvimento e fortalecimento de associações/cooperativas seria uma mais-valia;
- - Experiência de planificação, implementação, monitoria e avaliação de projectos.
- - Experiência de trabalho anterior com bancos, ONGIs e sector privado seria um forte trunfo.

Habilidades

- Fortes habilidades de comunicação, interpessoal, facilitação e coordenação em nível comunitário
- Conhecimento em informática, boa manutenção de registos e elaboração de relatórios
- Fortes habilidades de trabalho em equipa e capacidade de trabalhar em iniciativas de múltiplos parceiros
- Gestão orçamentária e financeira, avaliação de necessidades de formação e facilitação de formação
- Disposição para trabalhar nas áreas rurais / marginais, capacidade de trabalhar com supervisão mínima
- Fluência em francês (português e inglês) é obrigatória; o conhecimento da língua inglesa seria um ativo forte. O conhecimento dos idiomas locais é uma vantagem.

CONTRATO:

- contrato inicial terá a duração de um ano, com um período de estágio de três meses e será renovável dependendo do desempenho do candidato.
- O posto será baseado em Bula, Guiné-Bissau. Os custos de acomodação e realocação serão cobertos pelo empregado.

Para se candidatar, enviem o seu currículo e a carta de motivação para o seguinte endereço segabi.jobs@shelter.org até 31/12/ de outubro de 2019, indicando no objetivo o posto (ou o cargo), por favor.

Démontrer l'amour de Dieu en permettant aux populations de reconstruire leurs communautés et de restaurer leurs vies