

## PERFIL DEL TUTOR EXPORTADOR, GESTOR Y REPRESENTANTE COMERCIAL<sup>1</sup>

### I. TUTOR EXPORTADOR

#### **Requisitos indispensables:**

- Grado mínimo de bachiller en administración, economía, ingeniería, negocios internacionales y afines.
- Experiencia mínima de cinco años en comercio internacional / negocios internacionales / relaciones internacionales y otras afines en negocios.
- Experiencia, en los últimos cinco años, elaborando planes de negocios de exportación o de internacionalización.
- Experiencia mínima de dos años implementando estrategias de internacionalización en empresas exportadoras.
- Inglés avanzado.

#### **Requisitos Deseables:**

- Maestría en Comercio Exterior/ MBA/ Negocios Internacionales / Marketing Internacional y otras afines en negocios.
- Experiencia de trabajo en una empresa exportadora, encargado de la gestión estratégica de comercio exterior, como mínimo dos años.
- Experiencia en actividades de promoción comercial (ferias, misiones, ruedas de negocio y otros).
- Idiomas: Chino, Portugués, Alemán, Francés, etc.

#### **Funciones:**

##### **Funciones en el Componente I:**

- ✓ Elaborar el Plan de Internacionalización, en conjunto con el equipo de la empresa beneficiaria, a fin de asegurar la transferencia de conocimientos al personal designado por dicha empresa.
- ✓ Presentar las versiones intermedia y final del Plan de Internacionalización.
- ✓ Sustentar, en coordinación con el equipo de la empresa beneficiaria, el Plan de Internacionalización, para su ratificación por el Comité Técnico del PAI.
- ✓ Analizar con el equipo de la empresa la propuesta de valor, la oferta exportable y las herramientas de promoción comercial relacionado al mercado objetivo.
- ✓ Apoyar a la empresa en la identificación de servicios complementarios, relacionados a la iniciativa de internacionalización, que se requieran contratar para la mejora de las herramientas de promoción comercial y/o acciones de prospección de mercado.
- ✓ Otros que se designen en el contrato con el Operador.

##### **Funciones en el Componente II:**

- ✓ Monitorear la ejecución de las actividades previstas en el Plan de Internacionalización.
- ✓ Apoyar en la revisión de los informes técnicos y financieros.
- ✓ Atender las consultas de las empresas beneficiarias relacionadas a la implementación de las acciones programadas en el Plan de Internacionalización (comerciales y logísticas/operativas para el comercio internacional y/o exhibición del producto en el exterior).
- ✓ Otros que se designen en el contrato con el Operador.

<sup>1</sup> El cumplimiento de este perfil no garantiza la elección como Tutor Exportador, Gestor Comercial o Representante Comercial. El Operador realizará un proceso de selección.

Operador:

**Consideraciones adicionales:**

- ✓ Solo puede brindar sus servicios como tutor exportador hasta en dos (2) iniciativas de internacionalización por concurso, previa culminación de la elaboración de los planes de internacionalización respectivos.
- ✓ No pueden brindar otros servicios en los componentes I y II a la empresa beneficiaria, ni a otras beneficiarias de las modalidades I, III y IV.

En caso el servicio de tutor lo brinde una persona jurídica, cada tutor presentado debe cumplir con el perfil establecido en este anexo y la empresa debe tener como mínimo seis años de haberse constituido en el Perú o en el extranjero. Asimismo, experiencia de dos años implementando estrategias de promoción comercial y/o formulación de planes de negocios.

Operador:

## II. GESTOR COMERCIAL

### **Requisitos indispensables:**

- a. Experiencia mínima de seis años en comercio internacional/negocios internacionales y/o otras afines en negocios.
- b. Experiencia mínima de cinco años en gestión comercial, ventas, o puestos gerenciales relacionados a internacionalización.
- c. Experiencia en la línea de negocio y/o producto que se promociona en el mercado objetivo.
- d. Grado académico mínimo de bachiller en carreras de negocios y/o afines, o conocimientos en comercio exterior o internacionalización de empresas o marketing internacional y/o afines.
- e. Especialización o estudios en internacionalización.
- f. Inglés avanzado.

### **Requisitos Deseables:**

- Master/Maestría en Comercio Exterior/ MBA/ Negocios Internacionales / Marketing Internacional y otras afines en negocios.
- Experiencia de trabajo en internacionalización de empresas latinoamericanas (licitaciones y alianzas estratégicas).
- Experiencia en negociaciones
- Experiencia en actividades de promoción comercial (ferias, misiones y/o ruedas de negocios).
- Dominio avanzado del idioma(s) del mercado(s) de su experiencia.

### **Funciones:**

#### **Funciones en el Componente II:**

Coadyuvar a concretar las exportaciones de la empresa beneficiaria al mercado objetivo, considerando las siguientes acciones:

- ✓ Revisar la propuesta de valor del producto y/o modelo de negocio y plantear mejoras acorde a la demanda del mercado objetivo, en caso se requiera, para alinear la propuesta de estrategias de comercialización a la dinámica del mercado objetivo.
- ✓ Revisar y brindar opinión técnica sobre las herramientas de promoción comercial (página web, fichas técnicas, material publicitario u otros relacionados al producto) y oferta exportable.
- ✓ Coordinar reuniones en destino con los potenciales clientes para dar a conocer la oferta exportable de la empresa beneficiaria.
- ✓ Plantear, en caso se requiera, una agenda comercial que complemente la agenda propuesta en el Componente I, como parte del Plan de Internacionalización.
- ✓ Ejecutar la agenda comercial propuesta en el Componente I.
- ✓ Participar y hacer seguimiento de las actividades de promoción comercial en destino (virtuales y/o presenciales).
- ✓ Hacer seguimiento de las operaciones de venta y post venta.
- ✓ Coordinar con el Tutor y el equipo de la empresa beneficiaria sobre las acciones desempeñadas en el mercado objetivo.

Operador:

- ✓ Apoyar en la exhibición de muestras y/o productos finales a los potenciales compradores.
- ✓ Absolver las consultas de los clientes y potenciales clientes brindando toda la información técnica relacionada a la empresa y al producto.
- ✓ Proporcionar a la empresa beneficiaria toda información relacionada a su participación en el Programa, requerida para la elaboración de los informes técnicos y financieros a cargo de la empresa.
- ✓ Otros que se designen en el contrato con el Operador.

**Consideraciones adicionales:**

- ✓ No pueden brindar, a las empresas beneficiarias, otros servicios relacionados y remunerados con recursos del Programa.

En caso el servicio de gestor comercial lo brinde una persona jurídica, cada gestor comercial presentado debe cumplir con el perfil establecido en este anexo y la empresa debe tener como mínimo de seis años de haberse constituido en el mercado destino de operación. Asimismo, de preferencia experiencia de dos años implementando estrategias de promoción comercial a empresas latinoamericanas.

Operador:

### III. REPRESENTANTE COMERCIAL

**Requisitos indispensables:**

- a. Experiencia mínima profesional de tres años en gestión comercial, ventas o puestos gerenciales.
- b. Contar con cartera de clientes en el mercado de destino.
- c. Grado académico mínimo de universitario y/o técnico en carreras de negocios y afines.
- d. Inglés avanzado y/o idioma del mercado en el que va a prestar el servicio.

**Requisitos Deseables:**

- Experiencia en implantación de empresas en el exterior (referencias: casos de éxito).
- Master/Maestría en Comercio Exterior/ MBA/ Negocios Internacionales / Marketing Internacional y otras afines en negocios.
- Experiencia de trabajo en internacionalización de empresas (implantaciones de empresas en el país de operación)
- Experiencia en negociaciones y en actividades de promoción comercial (ferias, misiones y/o ruedas de negocios).
- Experiencia en representación de marcas (referencias: casos de éxito).
- Dominio avanzado del idioma(s) del mercado(s) de su experiencia.

**Funciones:**

**Funciones en el Componente II:**

Coadyuvar a concretar las exportaciones de la empresa beneficiaria al mercado objetivo, considerando las siguientes acciones:

- ✓ Representar al Beneficiario que suscribió Contrato de RNR frente a potenciales compradores, inversionistas; su participación activa en la ejecución de las actividades programas para la implantación de la empresa en el mercado objetivo de acuerdo al Plan de Internacionalización.
- ✓ Revisar la propuesta de valor del producto y/o modelo de negocio y plantear mejoras acorde a la demanda del mercado objetivo, en caso se requiera, para alinear la propuesta de estrategias de comercialización a la dinámica del mercado objetivo.
- ✓ Revisar y brindar opinión técnica sobre las herramientas de promoción comercial (página web, fichas técnicas, material publicitario u otros relacionados al producto) y oferta exportable.
- ✓ Coordinar reuniones en destino con los potenciales clientes para dar a conocer la oferta exportable de la empresa beneficiaria.
- ✓ Plantear, en caso se requiera, una agenda comercial que complemente la agenda propuesta en el Componente I, como parte del Plan de Internacionalización.
- ✓ Ejecutar la agenda comercial propuesta en el Componente I.
- ✓ Participar y hacer seguimiento de las actividades de promoción comercial en destino (virtuales y/o presenciales).
- ✓ Hacer seguimiento de las operaciones de venta y post venta.
- ✓ Coordinar con el Tutor y el equipo de la empresa beneficiaria sobre las acciones desempeñadas en el mercado objetivo.
- ✓ Apoyar en la exhibición de muestras y/o productos finales a los potenciales compradores.
- ✓ Absolver las consultas de los clientes y potenciales clientes brindando toda la información técnica

Operador:

relacionada a la empresa y al producto.

- ✓ Proporcionar a la empresa beneficiaria toda información relacionada a su participación en el Programa, requerida para la elaboración de los informes técnicos y financieros a cargo de la empresa.
- ✓ Otros que se designen en el contrato con el Representante Comercial.

**Consideraciones adicionales:**

- ✓ No pueden brindar, a las empresas beneficiarias, otros servicios relacionados y remunerados con recursos del Programa.

En caso el servicio de representante comercial lo brinde una persona jurídica, cada representante comercial presentado debe cumplir con el perfil establecido en este anexo y la empresa debe tener como mínimo de seis años de haberse constituido en el mercado destino de operación. Asimismo, de preferencia experiencia de dos años implementando estrategias de promoción y representación comercial a empresas latinoamericanas.

Operador: