

BS LOGISTICS - AGENTE DE CARGA INTERNACIONAL

TERMINOS DE REFERENCIA

ENCARGADO OFICINA EL ALTO

1. ANTECEDENTES

Bs Logistic, empresa con más de 18 años de experiencia en Comercio Exterior, cuya misión es “Brindar servicios logísticos integrales de calidad que superen las expectativas de nuestros clientes, ayudando a simplificar la logística y obtener altos estándares de calidad a través del compromiso, la honestidad y la experiencia de trabajo de todo nuestro equipo”.

Para llevar a cabo su misión institucional requiere incorporar a su equipo de trabajo personal que responda a los valores institucionales, entre lo que señalan:

- “Prontitud: Somos proactivos y nos adelantamos a los hechos aprovechando oportunidades y previniendo riesgos.
- Pasión por servir: Trabajamos con convicción y gusto por superar expectativas.
- Creatividad e innovación: Siempre creamos nuevas soluciones escuchando al cliente.
- Responsabilidad social: Respetamos con nuestra acción a la naturaleza y a la sociedad.
- Integridad: Actuamos con honestidad y congruencia.
- Cultura de ganadores: Cultivamos la actitud positiva en búsqueda constante de la excelencia.
- Aprendizaje: Tenemos la humildad suficiente para aprender constantemente.”

2. OBJETO DEL CARGO

El profesional del área comercial en el ámbito de comercio exterior tiene como objetivo principal facilitar y gestionar las transacciones comerciales entre diferentes destinos. Este rol implica una serie de responsabilidades y competencias clave:

- a. **Identificación de oportunidades de mercado:** Analizar y evaluar mercados internacionales para identificar oportunidades de negocio y expansión.
- b. **Negociación y cierre de acuerdos:** Negociar términos y condiciones con socios comerciales extranjeros para asegurar acuerdos beneficiosos.
- c. **Gestión de la logística y el transporte:** Coordinar el transporte internacional de mercancías, asegurando que los productos lleguen a su destino de manera eficiente y cumpliendo con las regulaciones aduaneras.
- d. **Cumplimiento de normativas internacionales:** Asegurarse de que todas las transacciones cumplan con las leyes y regulaciones comerciales internacionales.
- e. **Análisis de riesgos:** Evaluar y mitigar los riesgos asociados con el comercio internacional, como fluctuaciones en el tipo de cambio, barreras arancelarias y riesgos políticos.

- f. **Relaciones interculturales:** Desarrollar y mantener relaciones sólidas con socios comerciales de diferentes culturas y países.
- g. **Uso de tecnologías:** Utilizar herramientas y plataformas tecnológicas para gestionar y optimizar las operaciones comerciales.

3.- FUNCIONES

- a. Investigación de mercados: Analizar y evaluar mercados para identificar oportunidades de negocio y expansión.
- b. Negociación de contratos: Negociar términos y condiciones con socios comerciales para asegurar acuerdos beneficiosos.
- c. Gestión de la logística: Coordinar el transporte de mercancías, asegurando que los productos lleguen a su destino de manera eficiente y cumpliendo con las regulaciones aduaneras.
- d. Cumplimiento de normativas: Asegurarse de que todas las transacciones cumplan con las leyes y regulaciones comerciales.
- e. Análisis de riesgos: Evaluar y mitigar los riesgos asociados con el comercio, como fluctuaciones en el tipo de cambio, barreras arancelarias y riesgos políticos.
- f. Desarrollo de relaciones: Establecer y mantener relaciones sólidas con socios comerciales de diferentes culturas.
- g. Uso de tecnologías: Utilizar herramientas y plataformas tecnológicas para gestionar y optimizar las operaciones comerciales.
- h. Promoción y ventas: Desarrollar estrategias de marketing y ventas para promover productos y servicios en mercados.
- i. Gestión financiera: Supervisar y gestionar aspectos financieros de las transacciones, incluyendo pagos, financiamiento y seguros.
- j. Gestión y seguimiento constante a prospectos o "leads" (posibles clientes) que le serán asignados desde la central.
- k. Búsqueda constante de nuevos clientes en el área de El Alto y La Paz.
- l. Seguimiento de la competencia y reportes según requerimiento.
- m. Generación de reportes y analítica de datos según resultados.

3. FORMACION ACADEMICA Y EXPERIENCIA LABORAL

- Formación Profesional en: Comercio Internacional o carreras afines como Ingeniería Comercial, Administración de Empresas.
- Cursos relacionados al cargo: Ventas a través de las redes sociales.
- Experiencia en trabajo en agentes de carga o FORWARDER como parte del equipo comercial.
- Experiencia en el departamento de operaciones en Forwarder
- Contar con cartera de clientes propia (Indispensable).

Conocimientos en:

- Idiomas: Inglés y Aymara intermedio
- Microsoft: Manejo de paquetes computacionales

Competencias del cargo:

- Comunicación efectiva,
- Capacidad para trabajo en equipo

- Trabajo bajo presión.
- Toma de decisiones: Capacidad para evaluar situaciones, considerar opciones y seleccionar el curso de acción más adecuado.
- Gestión del tiempo: Habilidad para planificar y priorizar tareas de manera eficiente.
- Resolución de conflictos: Capacidad para manejar y resolver disputas de manera constructiva.
- Adaptabilidad: Capacidad para ajustarse a cambios y nuevas circunstancias.
- Orientación a resultados: Enfoque en alcanzar objetivos y medir el desempeño.

4. STATUS

Trabjará bajo la dependencia de la Oficina Central en la Ciudad de Santa Cruz. Ingresará a planta directamente.

5. DURACION DEL CONTRATO

Se establece un periodo de prueba de tres meses a partir del inicio del contrato, al final del cual el Profesional será evaluado por el inmediato superior. En caso de que la evaluación sea positiva se entiende la tácita reconducción del Contrato, caso contrario la conclusión del mismo.

La persona que cumpla con las funciones del TDR pasará a ser personal de planta, una vez se realice una evaluación por su inmediato superior.