

**SOLICITUD COTIZACIÓN  
EJECUTIVO COMERCIAL – 2022**

FECHA SOLICITUD: **24 de junio de 2022**

**1. ANTECEDENTES GENERALES DEL PROGRAMA ENOTURISMO CHILE.**

Programa Estratégico Mesoregional de Corfo “Enoturismo Sustentable de la Zona Central” (PEM), en adelante Enoturismo Chile (ETCH), es un proyecto impulsado por Corfo cuyo objetivo estratégico es el desarrollo y fortalecimiento del Enoturismo en Chile de manera integral a través de la promoción y desarrollo de una oferta innovadora, competitiva, sustentable y de calidad, fomentando el desarrollo de distintas herramientas de conocimiento y gestión para la industria, esto a través de una gobernanza participativa e integradora, público-privada.

Por su parte, I+D Vinos de Chile S.A., es un consorcio tecnológico cuyo objetivo es mejorar la competitividad del vino chileno a través de la innovación, investigación y el desarrollo; reducir y precaver las vulnerabilidades que puedan afectar a la vitivinicultura del vino chileno; mejorar la cadena de valor de este y realizar actividades de innovación y transferencia tecnológica en la vitivinicultura nacional. Es la entidad gestora del programa Enoturismo Chile de Corfo<sup>1</sup>, dada su capacidad de gestión e interés por mejorar la cadena de valor del sector vitivinícola nacional en diferentes áreas. En su rol de intermediario, administra todas las acciones necesarias para cumplir las actividades y objetivos de dicho Programa.

---

<sup>1</sup> I+D Vinos de Chile S.A., es la entidad gestora del Programa Estratégico Mesoregional de Corfo “Enoturismo Sustentable de la Zona Central” - Código 15PEDM-44110-6, de acuerdo con la **Res. Ex. N°9 de 2021** - Dirección Regional de CORFO O’Higgins.

## 2. REQUERIMIENTOS GENERALES

Se busca cargo de perfil comercial para el Programa Enoturismo Chile:

Se deberá desempeñar como **Ejecutivo Comercial**, desarrollando acciones tanto administrativas como comerciales alusivas al área: plataforma Enoticket y actividades comerciales del programa. Deberá tener dedicación exclusiva y reportar directamente a la Gerente del PEM, y en ausencia de la anterior, a la Coordinadora de Proyectos.

El profesional deberá:

- Analizar y evaluar el/los procesos comerciales periódicamente.
- Ejecutar estrategia comercial de Enoticket.

### 2.1. FUNCIONES:

- Diseñar e implementar un plan de venta para los clientes.
- Gestionar, administrar y mantener cartera de clientes existentes.
- Impartir capacitaciones periódicas, resolver dudas y consultas a los clientes.
- Identificar y atraer potenciales clientes.
- Gestionar y dar seguimiento a los clientes en CRM.
- Revisar y consolidar las ventas mensuales, enviar notas de cobro y dar seguimiento a los pagos.
- Mantener el orden y registro actualizado de las bases de datos: ventas y clientes.
- Apoyar en la coordinación y ejecución de eventos y talleres de Enoticket.
- Revisar periódicamente el sistema Enoticket (motor de reserva y vitrina comercial), con el fin de prevenir, alertar y corregir errores.
- Fidelizar a los clientes a largo plazo, construyendo relaciones de confianza.
- Mantener una frecuente coordinación con el área de Comunicaciones para el apoyo en la difusión de Enoticket.
- Participar en reuniones con el equipo de Enoturismo Chile y proveedores.
- Otras posibles funciones del área a convenir.

## 3. PLAZO DEL PROCESO:

Las bases administrativas estarán disponibles en sitio web del Consorcio I+D: [www.consorciovinosdechile.cl](http://www.consorciovinosdechile.cl) y redes sociales de Enoturismo Chile, desde el **viernes 24 de junio** hasta el **4 de julio del 2022**.

Cada postulante podrá hacer envío de CV hasta el **mediodía (12 PM) del 4 de julio del 2022**, a través de correo electrónico dirigido a: Constanza Castro: [ccastro@enoturismochile.cl](mailto:ccastro@enoturismochile.cl) con copia a Mariana Cortés: [mcortes@vinosdechile.cl](mailto:mcortes@vinosdechile.cl), indicando en el asunto: **POSTULACION CARGO EJECUTIVO COMERCIAL – NOMBRE POSTULANTE**, adjuntando los documentos solicitados en el punto 5.

El único canal de recepción de propuestas será el **correo electrónico**, por lo que no se aceptarán propuestas que lleguen por otra vía o fuera de plazo.

Fecha estimada para informar resultados del proceso y adjudicación: **viernes 8 de julio del 2022**.

#### **4. REQUISITOS DE FORMACIÓN Y CONOCIMIENTOS**

##### **FORMACIÓN ACADÉMICA**

- Título profesional o técnico del área comercial, administración de empresas o carreras afines.
- Especializaciones en área de ventas.

##### **EXPERIENCIA LABORAL**

- Experiencia en procesos administrativos y comerciales.
- Experiencia deseable en turismo y/o sector vitivinícola.
- Conocimientos específicos deseables: manejo de CRM.
- Manejo de Ofimática media o avanzada.

##### **COMPETENCIAS TRANSVERSALES**

- Trabajo en Equipo: Habilidad para colaborar, desarrollar y aportar a otros en el cumplimiento de objetivos y metas del programa.
- Iniciativa y proactividad.
- Capacidad de planificación y organización.

#### **5. DOCUMENTOS A PRESENTAR**

El interesado deberá enviar los siguientes antecedentes:

- Currículum Vitae: detalles de especialización, competencias y referencias verificables.
- Certificados de estudios.
- Carta de recomendación en caso de tenerla (no obligatorio).

#### **6. MODALIDAD DE CONTRATO Y PRESUPUESTO**

El servicio será ejecutado mediante **Contrato de Prestación de Servicio**, con pagos mensuales, a mes vencido, contra informes de honorario, donde se resuma los avances y resultados del mes.

El servicio se iniciará el **11 de julio del 2022** hasta el **28 de febrero del 2022**, con posibilidad de continuidad y ampliación del contrato, sujeto a la aprobación del presupuesto anual de continuidad del Programa Estratégico Enoturismo Chile, así como la evaluación de desempeño correspondiente.

Se espera dedicación exclusiva durante el periodo de contrato.

El valor bruto mensual disponible: **\$911.681.-** (Impuestos incluidos)

## 7. EVALUACIÓN DE LAS PROPUESTAS

Las propuestas recibidas se evaluarán según los siguientes criterios:

| Ámbito de evaluación   | Ponderación % |
|--|---------------|
| Formación profesional y especializaciones.                   | 40            |
| Experiencia laboral: comercial y administrativa.             | 35            |
| Referencias verificables (académicas o laborales).           | 20            |
| Experiencia comprobable en el sector Turismo y vitivinícola. | 5             |

Se hará una revisión y selección de las propuestas recibidas en base al cumplimiento de requisitos y necesidades de ETCH, aplicando la tabla de evaluación anterior. Las personas que obtengan la mayor puntuación serán notificadas y citadas a una entrevista laboral remota vía correo electrónico los días 5 y 6 de julio, donde se contrastarán los conocimientos, experiencias y habilidades blandas del postulante (capacidad de comunicación, empatía y capacidad de relacionamiento, responsabilidad, etc), determinantes para la selección final.

Una vez seleccionada la persona idónea para el cargo será notificada a través de correo electrónico.

Consorcio I+D Vinos de Chile se reserva el derecho de verificar los antecedentes presentados por los oferentes.

## 8. CONFIDENCIALIDAD

Toda información relativa a Enoturismo Chile y a la presente solicitud de servicio, que involucre a terceros o a la que los profesionales tengan acceso con motivo del contrato, tendrán el carácter de confidencial. En consecuencia, dicha información deberá mantenerse en carácter reservada, respondiendo de todos los perjuicios que se deriven de la infracción de esta obligación.