

# Vinculación y Ventas – Escuela de Liderazgo



## Área o programa

Escuela de Liderazgo



## Turno

Tiempo completo



## Ubicación

Nuevo León / Otro



## Descripción del puesto

Desarrollar el proyecto de la Escuela de Negocios de Vía Educación, con una visión de auto sustentabilidad y capitalización del capital intelectual de la organización, para beneficio de la comunidad.



## Principales responsabilidades de la posición:

- 1) Brindar seguimiento a la estrategia comercial y de expansión de la Escuela de Liderazgo.
- 2) Apoyar a la Coordinación del área para asegurar el crecimiento de las cuentas/clientes asignados a su cargo.
- 3) Establecer y mantener un contacto efectivo con la base de clientes potencial y existente de la Escuela de Liderazgo.
- 4) Investigar e identificar nuevas fuentes de ingreso para la Escuela de Liderazgo, monitoreando regularmente el mercado y las tendencias para contribuir con insumos a la estrategia comercial.
- 5) Adquirir y mantener dominio en los productos y servicios de la Escuela de Liderazgo para comunicarlos de manera efectiva a los clientes prospectos.
- 6) Contribuir a la redacción de propuestas de proyectos efectivas y de alta calidad para obtener fondos a través de convocatorias dirigidas a OSC.
- 7) Contribuir a la elaboración de las proyecciones de ingreso de la Escuela de Liderazgo.
- 8) Asistir en la captura y actualización del CRM para mantener completos y actualizados los registros de clientes, ingresos por fuentes, calendario y entregables por cada subvención/financiamiento obtenida para cumplir con los compromisos hechos a cada financiador.
- 9) Monitoreo de las transacciones de la Escuela de Liderazgo.
- 10) Documentar las propuestas desarrolladas y las convocatorias aplicadas de forma sistemática y ordenada para ser consultadas por el equipo.
- 11) Establecer y mantener relaciones laborales productivas y cordiales con otros miembros del equipo de la Escuela de Liderazgo, así como de los otros departamentos que conforman Vía Educación.

- 12) Apoyar con el desarrollo y documentación de un proceso de venta estandarizado y lineamientos para el área comercial de la Escuela de Liderazgo.
- 13) Apoyar con otras tareas del área.



### Perfil individual

La o el candidato:

- Al menos 2 años de experiencia vinculación y ventas en instituciones educativas.
- Estudios profesionales o de especialización Administración, Relaciones Internacionales, Mercadotecnia, Ciencias Sociales o afines.
- Experiencia en relaciones públicas, ventas y/o administración de clientes para OSC.
- Experiencia en redacción de propuestas y reportes para obtención de fondos/financiamiento.
- Buen manejo de Excel y/o bases de datos.
- Interés en educación y desarrollo comunitario.



### Habilidades profesionales

- Competente en habilidades sociales, empatía, escucha activa, resiliencia, liderazgo participativo, trabajo colaborativo, apertura a diferentes opiniones e ideas.
- Excelente facilidad de palabra, comunicación escrita, mediación y manejo de conflictos.
- Actitud de servicio, proactividad, capacidad de adaptación a los cambios y a ambientes adversos, así como capacidad para desenvolverse en comunidades y con distintos actores.
- Responsabilidad, honestidad y transparencia en formas de trabajo.
- Orientado a resultados.

### Información importante



- Trabajo de lunes a viernes.
- 40 horas por semana.



- 4 semanas de receso vacacional al año.
- Prestaciones superiores a las de ley.



- Viajes ocasionales.
- Trabajo en oficina.



### ¡Participa!

Interesados favor de mandar CV a:

Laura Garza ([lauragarza@viaeducacion.org](mailto:lauragarza@viaeducacion.org))

**Asunto:** Vinculación y Ventas – Escuela de Liderazgo

### Acerca de Vía Educación

Somos una organización de la sociedad civil que genera oportunidades para el desarrollo social sostenible a través del diseño, implementación y evaluación de estrategias educativas. Todas las intervenciones buscan instalar capacidades para la organización comunitaria con el fin de que las personas y los grupos puedan sostener su propio desarrollo y progreso.

