

1. IDENTIFICACIÓN DE LA PRESTACIÓN	
Nombre de la prestación: <b>Profesional de vinculación de la Red Fortalece Pyme Valparaíso</b>	<b>Fecha de llamado:</b> Marzo 2024 <b>Recepción de CV:</b> Hasta 15 de abril 2024 <b>Correo de recepción:</b> contacto@fpymevalparaiso.cl
<b>Tipo de Contrato:</b> Prestación de Servicios a honorarios. <b>Vigencia:</b> Tres (3) meses. Continuidad sujeta a evaluación.	<b>Lugar:</b> Profesional podrá desarrollar la prestación en las oficinas de la Red Fpyme Valparaíso, ubicada en Av. Brasil 2104 (Ed. Dirección de Innovación PUCV).
<b>Unidad Responsable*:</b> Red Fortalece Pyme Valparaíso / Dirección de Innovación PUCV * La contratación la realiza la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso	

2. MISIÓN DE LA PRESTACIÓN
Profesional encargado de diagnosticar el estado de madurez digital de las empresas de la región de Valparaíso

3. PRINCIPALES PRESTACIONES	
1	<b>Actividades técnicas:</b> A. Levantamiento de requerimientos digitales de pymes: diagnósticos y encuestas de satisfacción; B. Traspaso de información a plataformas de gestión; C. Apoyo en cargas al sistema de monitoreo de Corfo; D. Reuniones remotas y/o presenciales con pymes, según requerimiento de jefatura; E. Apoyo en convocatorias como talleres y eventos.
2	<b>Actividades administrativas:</b> A. Medición y reporte de indicadores de avances con las empresas; B. Comunicación activa y efectiva con actores internos y externos; C. Levantamiento de bases de datos de prospectos.
3	Otras funciones de su competencia relacionadas a promover el correcto funcionamiento del Proyecto Red.

#### 4. RELACIONES DIRECTAS CON

- Vicerrectoría de Investigación, Creación e Innovación PUCV.
- Dirección de Innovación PUCV.
- Áreas que conforman la Dirección de Innovación PUCV y sus respectivas unidades.
- TW Group (empresa co-ejecutora).
- CORFO.
- Pymes de la Región de Valparaíso.
- Otros actores relevantes del ecosistema y alianzas del Proyecto.

#### 5. PRINCIPALES CONOCIMIENTOS Y EXPERIENCIAS

##### Carreras afines:

- Ingeniería Comercial
- Relaciones Públicas
- Administración de Empresas

##### Conocimientos de:

- Gestión comercial y ventas.
- Captación de clientes.
- Conocimientos de herramientas y plataformas digitales, como CRM y ERP.
- Manejo de herramientas ofimáticas y Google Workspace (nivel intermedio).

##### Experiencia:

- 1 a 3 años de experiencia

#### 6. HABILIDADES Y COMPETENCIAS

- Proactivo(a);
- Autogestión;
- Capacidad analítica;
- Comunicación interpersonal;
- Trabajo en equipo;
- Respeto a trabajadores, pares y jefatura;
- Actitud de aprendizaje;
- Empatía;
- Ordenado(a).