

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