

**Profesionales interesados remitir información solo  
hasta el lunes 20/2/2017 a:  
[abbamconsultores@infonegocio.net.pe](mailto:abbamconsultores@infonegocio.net.pe)**

**Cliente: Empresa Agroindustrial**

**Especificaciones de la Posición:**

**Administrador General**

(Ing. Agrónomo, MBA y Bilingüe)

**Febrero 8, 2017**

**Antecedentes**

Empresa europea con oficinas en Bélgica e Italia requieren un Administrador General en Perú, para fortalecer la producción y comercialización de sus productos en general para la salud, sobre la base de los productos orgánicos.

El Grupo ha determinado como su principal objetivo: Velar por el cultivo y desarrollo sostenible de los productos orgánicos para mejorar la salud y calidad de vida de las personas en general; Sembrar y cosechar directamente, vía asociación o tercerizar con empresas y agricultores mostrándoles las nuevas técnicas en bio-orgánica para levantar el rendimiento de los productos como la maca y sus derivados, uña de gato, chancapiedra, chuchuwasi, achiote, espárragos, paltos hass etc.; Promover y velar por la excelencia de los productos orgánicos y comprometerse con la acreditación internacional que les permitan su comercialización al mercado americano y europeo; Asociarse o Venta o por Asociación con empresas internacionales del mismo rubro sean europeas o americanas, para así asegurarse de la máxima eficacia en management.

Para poder cumplir con lo anterior existen 4 frentes:

Región La Libertad en Trujillo – Paiján, extenso fundo, con plantaciones de espárragos en producción y sembrando cebolla blanca, china, paltos hass y cítrico, etc. Región Ancash – Huaraz a 3,700 m.s.n.m. cultivos de maca. Región Cajamarca – San Benito, límite con Región Libertad – Ascope evaluando traslado de 30 hectáreas de pecanas de dos años de sembradas, y con posibilidades de otros sembríos similares. Proyecto de Expansión

Comercial de Maca / Derivados en otras Regiones actualmente en procesos de capacitación a Funcionarios.

### **Posición del Administrador General**

La posición responde al Directorio y eventualmente ante su ausencia, a los Representantes Legales. Es un profesional que cumpliendo los objetivos enumerados, aplicará su liderazgo (de máxima apertura y no de manera individualista) para las gestiones del desarrollo objeto del negocio, con acciones, seguimientos, evaluaciones y planes modernos para su correcto direccionamiento y así poder alcanzar las metas que el Directorio establecerá conjuntamente con él. Siendo una empresa en crecimiento y globalizada deberá de inmediato poder manejar, controlar y desarrollar las siguientes áreas

Investigación y Desarrollo: Habiéndose obtenido dos certificaciones internacionales, deben respetarse todos los procesos orgánicos y siempre estar en la cresta de ola. Actuar siempre atento en la búsqueda del bien común y su desarrollo para alcanzar mejores niveles de calidad de vida en las personas en su alimentación en general.

Comercial: Lograr un excelente posicionamiento e imagen empresarial a nivel local y en el exterior. Aplicar una adecuada difusión promocional (notas de prensa, conferencias, videos, etc.) y uso de redes digitales; buscando atraer o incorporar a socios / alianzas con empresa o nuevos agricultores locales y explorando y abriendo los mercados futuros para exportar los productos orgánicos. Participar y / u organizar foros y eventos específicos para difundir los lineamientos o valores de la empresa y de ser necesario participar en sus debates / paneles. Recomendar o replantear el Plan de Marketing con marcas propias o de terceros aseguradas contractualmente para el largo plazo etc.

Producción Agrícola: Dominar el manejo orgánico a plenitud; participar muy activamente en establecer un cronograma productivo y rentable en las tierras propiedad de la empresa.

Representación Legal: Manejar la asesoría externa (outsourcing) lograr el apoyo y soporte jurídico necesario para seguir cumpliendo con las actividades de la empresa, constitución, registros de marcas y acreditaciones, etc.

Administración, Finanzas, Contabilidad: Trabajar conjuntamente con la empresa (outsourcing) velando que se cumpla con todos los requisitos, contratos y obligaciones que la ley establece, sobre la documentación, liquidación y presentación oportuna de éstos. Poder confeccionar en el corto plazo y exponer un Plan Anual de Gestión (Presupuestaria – Empresarial) para que el Directorio lo apruebe y pueda ejecutarlo con los ajustes trimestrales que se vayan requiriendo.

Recursos Humanos: Ser capaz de generar y desarrollar personal siempre motivado que cumpla y se adecue correctamente con sus principios y valores de la organización.

Relaciones Públicas: Atender, representar y difundir los principios de la empresa en toda actividad, con representantes, miembros u autoridades del Estado / Sector Empresarial / y otros países que representen buenos nichos para cubrir su demanda.

Necesariamente el profesional que asuma la posición de Administrador General, deberá tener la facilidad e impacto para poderse interrelacionar con mucha facilidad y rapidez a todo nivel social, con los representantes / autoridades etc. con las empresas asociadas / socios y los agricultores (de las diferentes regiones del país), incluso de manera colectiva con las asociaciones / cooperativas etc. y que entiendan y validen la producción de los



productos orgánicos bajo las normas y certificación internacional de siembra, para sí poderles asegurar las comprar de sus cosechas vía convenios de ventas a futuro con éstas. Se requiere que el candidato tenga una experiencia mínima laboral / empresarial agrícola de 15 años – dentro de los cuales por lo menos 7 años sean en empresas u asociaciones de marcado prestigio local o internacional, conocer del manejo de los productos orgánicos, que le permitan dominar la interrelación apropiada con la comunidad en general.

### **Perfil del Candidato Ideal**

La posición deberá ser cubierta necesariamente por un bachiller o titulado como: Ingeniero Agrónomo, Economía Agraria, Producción Sustentable o carreras similares relacionadas con el agro y los productos orgánicos. Con estudios de MBA (concluidos), se valorará otros estudios como: Maestría en Desarrollo Rural, Agrícola u otros similares. Indistintamente de sexo masculino o femenino, edad ideal entre 38 a 55 años (no siendo excluyente en casos de mayor edad). La presencia es muy importante, asimismo su nivel, roce social y don de gentes serán determinantes para su contratación. Conocimientos avanzados de SW de actualidad. Experiencia comprobada y exitosa de 15 años en empresas – de los cuales 7 años deberán ser en Instituciones o Asociaciones de marcado prestigio local o internacional, que le permitan dominar la interrelación con la comunidad agropecuaria para el manejo de los productos orgánicos. Se necesita el dominio avanzado / fluido del idioma inglés, e ideal si domina también el idioma francés. Muy buena salud y disposición para viajes constantes al interior y exterior del país. Se requiere que al asumir sus funciones, radique en el Fundo de Paiján en la Región Libertad en Trujillo; controle quincenalmente seguimiento de producción en Ascope / San Benito, y en Huaraz algo más espaciadas sus visitas. A Lima viajará para cierres de control contable y otros una vez al mes. Con lo cual sería ideal que sea del norte del país (no siendo excluyente).

**Principales competencias:** Líder comercial de impacto, de muy rápida interrelación a todo nivel social. Persona educada y empática. Excelente negociador, conciliador, comunicador y con alta capacidad de análisis. Planificador, organizado y que sepa administrar sus tiempos. Orientado a resultados. Acostumbrado al trabajo en equipo (de manera comunitaria y no individualista) y bajo mucha presión por los avances y sus resultados. Ser flexible, actuando con máxima discreción / reserva, con honestidad total y de marcados valores morales y éticos.

### **Ingresos estimados del Administrador General**

El nivel de ingresos fijos y variables mensual llegará hasta US\$ 5,000 brutos por 14 sueldos anuales y 1CTS de ley. La empresa garantizará los primeros 6 meses el 100% de sus ingresos, luego se procede a fijarse el ingreso fijo y los factores del ingreso variable – comisiones, identificación, cumplimiento de metas, etc. Los gastos inherentes a sus funciones como movilidad y gastos de representación o viajes, serán exclusivamente solo para funciones encomendadas por la empresa.

### **Línea de Carrera**

Dentro de la organización siempre existirá el crecimiento en función a las fortalezas y oportunidades de los profesionales a nivel local o internacional.