

## Términos de Referencia para la contratación de vendedores/as para la sostenibilidad de una empresa social ASOCLIM administrada por las trabajadoras remuneradas del hogar

### Proyecto Mujeres, Dignidad y Trabajo – MDT II Programa Igual Valor, Iguales Derechos, CARE América Latina y El Caribe – IGS

#### 1. Antecedentes

El trabajo remunerado del hogar (TRH) constituye un sector del mercado laboral mundial, regional y local que ha sido histórica y estructuralmente relegado, ejercido casi con exclusividad por las mujeres, precisamente por ser el ámbito privado y familiar un espacio social y culturalmente asignado a ellas. Se calcula así que en América Latina y el Caribe, de un total entre 11 y 18 millones de personas que se dedican al TRH en sus distintas modalidades, el 90 y el 95% son mujeres (CEPAL, 2020). En este sentido, es un tipo de trabajo *feminizado*, circunscripto al denominado ámbito de lo *doméstico* y, por tal razón, se encuentra atravesado por las dinámicas de poder estructurales, con relaciones de desigualdad y de violencias que conforman las relaciones de género, de clase y étnico-raciales.

En el contexto descrito, entre 2019 y 2021, CARE, a través del Programa Regional Igual Valor, Iguales Derechos coordinó la implementación del proyecto Mujeres, Dignidad y Trabajo (MDT), con el liderazgo de CARE LAC. Desde enero 2022, inicia la Fase II del proyecto Mujeres, Dignidad y Trabajo que contribuirá a mejorar la situación de las TRH en cinco países (Ecuador, Colombia, Brasil, México, y Honduras) y en la región. Asimismo, el proyecto se propone fortalecer sus formas innovadoras de inclusión y autonomía económica. En este marco, el proyecto implementará acciones integradas y orientadas al desarrollo socioeconómico y organizativo de las trabajadoras del sector, fortaleciendo también los negocios/emprendimientos sociales.

En este marco, en Ecuador se ha implementado la Asociación de Servicios de Cuidado y Limpieza de las Trabajadoras Remuneradas del Hogar (ASOCLIM, nombre comercial <https://www.asoclim.com/>) cuya propuesta de valor es ofertar **servicios de limpieza y cuidado a hogares y empresas** con estándares de calidad, profesionalismo y garantía de sus servicios promoviendo el bienestar de sus clientes y de sus socias trabajadoras. La Asociación comenzó sus operaciones comerciales en siete provincias del país (Pichincha, Guayas, Esmeraldas, Imbabura, Carchi, Cañar y El Oro) en el mes de agosto 2021. La asociación conformada por 24 socias trabajadoras del sector tiene como principal desafío acelerar/escalar sus ventas, dinamizando estrategias y canales de ventas... Se destaca el incremento de las ventas contribuirá para la sostenibilidad de ASOCLIM, así como para el fortalecimiento de su modelo de negocio de oferta de servicios de limpieza y cuidado.

**Objetivo** Fortalecer la gestión de ventas de ASOCLIM con miras a incrementar las ventas servicios de limpieza y de cuidado en seis provincias del país: Pichincha, Guayas, Esmeraldas, Imbabura, Carchi, Cañar y El Oro para la sostenibilidad del negocio

#### Actividades Claves

1. Gestionar la cartera de ventas de ASOCLIM junto con el equipo de ASOCLIM, para incrementar las ventas en el mercado.

2. Acompañar la utilización de la herramienta de gestión de ventas de ASOCLIM verificando el movimiento de las ventas y proponer estrategias de mejora y elaborar reprotos.
3. Validar y dar aportes para actualizar si es necesario, los protocolos para la prestación de servicios (preventa, venta y postventa), verificando los procesos de ventas, su efectividad y eficacia, así como sus aspectos logísticos, junto al equipo de ASOCLIM.
4. Elaborar un cronograma mensual de las actividades de ventas que será implementado con las socias de ASOCLIM y validado por CARE.
5. Manejar canales directos de ventas (WhatsApp, página Web, visitas comerciales, telemarketing, entre otras informaciones) y protocolos de atención a los/as clientes de manera ágil y competitiva con miras al cierre efectivo de ventas.

### 3. ¿Con quiénes interactuarán los vendedores/as?

Los/as vendedores/as internamente trabajaran con el equipo de ASOCLIM (representante legal, fuerza de ventas, comunicadora comunitaria y dirección de marketing y operativa). Asimismo, interactuarán con la oficial del proyecto Mujeres, Dignidad y Trabajo y con el equipo regional del proyecto Mujeres, Dignidad y Trabajo (Gerente Regional y Asesora de Negocios Sociales) y externamente.

### 4. Responsabilidades claves

- Trabajar juntamente con el equipo de ASOCLIM promoviendo el incremento de las ventas para fortalecer la sostenibilidad financiera y comercial del negocio
- Apoyar el adecuado manejo la gestión de ventas contribuyendo para el alcance de las metas de ventas para desde un enfoque continuo de mejoras y crecimiento.
- Apoyar las estrategias de fortalecimiento de ecosistema de emprendimiento optimizando alianzas y redes de trabajo.
- Disponibilidad para capacitarse y actualizar conocimientos en las áreas de comunicación y marketing y negocios sociales.

### 5. Perfil requerido

Vendedor/vendedora con cursos certificados en el área de ventas preferiblemente ventas de servicios.

#### 5.1. Experiencia

- Experiencia laboral mínima de tres (3) años en el manejo de ventas en el área de servicios o productos.
- Dominio de manejo de canales de comunicación directa para la venta de servicios y estrategias de posicionamiento comercial.
- Deseable conocimiento en manejo de office, correo electrónico y redes sociales
- Conocimiento en temas de derechos humanos, género, experiencia con organizaciones de mujeres o emprendimientos de impacto social o solidarios.
- Capacidad de trabajo en equipo e intercomunicación con diversos actores/as involucrados/as en la actividad.

### 6. Tiempo de contrato

El contrato será realizado por un período de: 6 meses. Con posibilidad de renovación conforme los resultados alcanzados. Para el pago deberá presentar un informe mensual donde se evidencia las gestiones y ventas realizadas.



## 7. Lugar de trabajo

El contrato será realizado por prestación de servicios, lo cual implica que no existirá relación de dependencia con ninguna de las instituciones/organizaciones involucradas. Uno de los/as vendedoras estará localizado en la ciudad de Quito y otro/a en la ciudad de Guayaquil, siendo indispensable desplazarse para realizar visitas comerciales o participar de encuentros presenciales con las socias de ASOCLIM y realizar trabajo telemático para las actividades comerciales y otras.

## 8. Lugar para la entrega de la propuesta

La persona interesada entregará su hoja de vida al siguiente correo electrónico: [Guadalupe.Arana@care.org](mailto:Guadalupe.Arana@care.org) hasta el día: 3 de noviembre 2022

**Nota:** Solamente los/as candidatos/as preseleccionados/as y serán contactados/as.