

TÉRMINOS DE REFERENCIA
CLE 07/2017
CONTRATACIÓN INDIVIDUAL CONTRATADOR PARA ALIANZAS CORPORATIVAS

OBJETIVO DE LA CONTRATACIÓN

El principal objetivo del Individual Contractor es ejecutar la estrategia de Corporate Fundraising en Chile, maximizando el ingreso para UNICEF proveniente de compañías del sector privado de acuerdo a los lineamientos estratégicos definidos por PFP HQ-RSC, desarrollando nuevas alianzas y asentando las ya existentes y alcanzando las metas marcadas para esta estrategia.

1. Principales funciones:

60%	<p><u>Desarrollo de nuevas alianzas corporativas de Fundraising con el sector privado en Chile, alcanzando las metas marcadas</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Contactar a las empresas calendarizadas en el pipeline para la presentación de una propuesta de trabajo conjunto, asegurando que la persona o área contactada son las adecuadas para la toma de decisiones. - Desarrollar las propuestas de Recaudación de fondos para presentar a las empresas prioritarias con el apoyo de las áreas de Pledge, RSE, Comunicación y Programas, que sean atractivas a las empresas y el área contactada, y que estén alineadas y contribuyan a los resultados de la oficina de país, en coordinación con el PFP Specialist. - Dar seguimiento a las alianzas corporativas en curso y las propuestas realizadas, ajustándolas de acuerdo a los comentarios de la empresa y de acuerdo a lo negociado en las reuniones y siguientes pasos. - Definir en detalle los términos de las alianzas, para la posterior elaboración de los contratos por parte de la oficina. - Dar seguimiento a la implementación de las propuestas firmadas y acordadas. - Realizar la solicitud del Due Dilligence 2 para todas las propuestas realizadas en tiempo y forma. - Desarrollar y mantener estrechas relaciones con aliados corporativos, grupos y organizaciones de interés para mantener actualizado el listado de empresas potenciales para el país. - Actualizar el listado de empresas aliadas potenciales con la estimación de su ingreso para UNICEF en el sistema. - Mantener actualizado el estado de las nuevas negociaciones en el sistema.
25%	<p><u>Maximizar los ingresos provenientes de las alianzas existentes, cultivando las relaciones con los aliados, alcanzando las metas marcadas</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Desarrollar el Plan de Gerenciamiento de Cuentas Claves (Key Account Management Plan) para las alianzas existentes en el país, que incluya un plan detallado a actividades a realizar, fechas y responsables de realizarlas, por parte de UNICEF y de sus aliados. - Manejar efectivamente la relación con aliados actuales para asegurar los ingresos establecidos en los contratos. - Planear la renovación de contratos existentes con 6 meses de anterioridad al vencimiento del mismo y asegurar que el valor anual del contrato aumente de acuerdo a los lineamientos establecidos por PFP-HQ –RSC, maximizando todas las oportunidades que se presentan para expandir la alianza existente. - Coordinar las áreas de RSE, programas, comunicaciones y PFP en la implementación de las alianzas, generación de reportes y presentación de resultados de acuerdo a los contratos establecidos. - Utilizar todas las herramientas de control para monitorear resultados financieros. - Establecer una relación cercana con el área de RSE para desarrollar propuestas conjuntas, cuando aplique. De la misma manera con el área de Pledge.
15%	<p><u>Actualización y seguimiento de la estrategia de Corporate Fundraising en Chile 2016 -2021</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Actualización del mapeo de empresas: Incluir los últimos datos disponibles de ingresos, ventas, clientes, colaboradores, etc. en el mapeo del sector empresarial de Chile para UNICEF. - Actualización continua del pipeline: Revisar el pipeline de empresas a contactar y mantenerlo actualizado, junto con el estatus de cada relación y los principales datos para el contacto. - Due Dilligence realizados: Asegurar que las empresas prioritarias o en relación activa con UNICEF tienen la aprobación de PFP-HQ.

2. Entregables:

- a. Al menos 4 propuestas formales de Fundraising realizadas a empresas por mes.
- b. Ingresos de Corporate Fundraising de acuerdo a las metas establecidas para el periodo del contrato.
- c. Mapeo del sector empresarial de Chile actualizado.
- d. Pipeline actualizado.
- e. Proceso de Due Diligence ejecutado para todas las empresas identificadas como prioritarias para UNICEF y con relación abierta.
- f. Plan de Key Account Management para las alianzas existentes en el país.

3. Calificaciones y conocimiento requerido:

- Grado Universitario en Marketing, Comercial, administración de Empresas o campos relacionados
- Experiencia profesional de al menos 5 años en Fundraising, áreas comerciales, comunicación o marketing en Chile (se considerará valor agregado experiencia internacional)
- Español e inglés fluido

4. Duración estimada de la consultoría:

12 meses

5. Responsabilidades de reporte /supervisión:

PFP Specialist

6. Lugar de trabajo del consultor:

El lugar de trabajo debe de ser en la oficina, con permisos especiales para trabajar desde afuera.

7. Honorarios:

Los pagos se realizarán contra entrega de reportes de gestión mensual. Los honorarios serán de \$3.000.000 mensuales.

8. Proceso de selección:

Para el proceso competitivo se utilizarán candidatos provenientes de:

- Roster de la oficina de UNICEF Chile
- Portales nacionales e internacionales de búsqueda de oportunidades laborales
- WEB de UNICEF Chile
- Cualquier otro canal con los que la organización cuente/utilice

9. Presentación de la postulación:

El ofertante deberá presentar su CV en formato electrónico y carta de motivos en formato electrónico a

chilereclutamiento@unicef.org indicando el número de la consultoría (CLE 07/2017) en el asunto.

En caso de dudas, escribir al mismo correo electrónico con el asunto PREGUNTA CLE 07/2017.

10. Etapas y plazos:

- Fecha de convocatoria: 02 de febrero de 2017
- Fecha de cierre de recepción de antecedentes: 08 de marzo de 2017