



Ejercicio Tarea 7: Mapa de Búsqueda Laboral

A continuación, te dejaremos un formato para que puedas ordenar tu proceso de búsqueda a través de una herramienta simple que te permitirá sistematizar tu Objetivo Profesional, es decir tus cargos, funciones preferidas, tus industrias junto con tu oferta de valor.

¿Por qué es importante trabajar este documento?

Cuando hayas iniciado enérgicamente tu proceso de networking y búsqueda laboral, debes tener una ruta o mapa que te ayude a dirigir esta búsqueda. Te ayudará a tener foco y poder discriminar entre los cargos, empresas o industrias en los que quieres desenvolverte.

Además, tu Mapa de Búsqueda te servirá para presentarlo en tus reuniones de networking, ya que es una herramienta mucho más útil que presentar tu currículum (que habla solo del pasado), pues señala que posiciones estas buscando, cuales son tus principales competencias y te permitirá compartir el listado de empresas que te interesan, esto servirá de guía a quien se reúna contigo para apoyarte con un contacto dentro de estas organizaciones para que avances en el recorrido de tu Mapa Laboral.

IMPORTANTE: Este documento, tal como te sugerimos, es para que lo utilices en tu orden y sistematización de tu búsqueda, además de ser una herramienta útil en una reunión de networking. No lo utilices en un proceso de selección o en una reunión con un reclutador.

¡Es sólo el comienzo!



NOMBRE + APELLIDOS
Número Celular + correo + URL linkedin

1. Cargos Objetivos y áreas de interés (cargos que yo quiero desempeñar)

- Gerente de Marketing / Gerente Comercial /Gerente Desarrollo de Nuevos Negocios

2. Funciones principales (más relevantes en el tipo de cargo buscado):

- Definición de segmentación, target y propuestas de valor asociadas.
- Definición de portafolio de productos y servicios por segmento, posicionamiento y precios.
- Estrategias de ventas en locales y modalidad e-commerce.
- Estructura de ventas, incentivos e implementación de tecnologías para incremento de productividad.

3. Resumen Profesional de (formación, cargos, Industrias, fortalezas)

Ingeniero Civil, MBA de la UAI; experto en áreas de marketing y ventas, formación complementaria en Finanzas y Coaching. Inglés fluido. Logros comprobados en el desarrollo e implementación de estrategias de marketing y comerciales, penetración y desarrollo de negocios, ganando participación en segmentos claves de mercado. Definición estratégica de lanzamientos de productos y mejoras de rentabilidad en unidades de negocios, productos, servicios y canales de venta. Implementación de herramientas tecnológicas en áreas de ventas y desarrollo de e-commerce. Capacidad de crear ambientes de trabajo con excelente clima laboral y enfoque en atracción y desarrollo de talento.

¡Es sólo el comienzo!



4. Áreas de especialización, Competencias identificadas y otros aspectos relevantes

Estrategia / Mercado	Rentabilidad / Productividad	Canales presenciales / digitales	Liderazgo - Personas
<ul style="list-style-type: none">Definición estrategia comercialDefinición de segmento objetivo y targetingOptimización estructuras de ventasDefinición de estrategias de producto por segmento.Definición de pipeline de lanzamiento de productos y servicios por segmento.	<ul style="list-style-type: none">Análisis de P&L de unidades de negocios y canales de ventas para mejora de rentabilidad.Implementación de sistemas CRM en equipos de ventasOptimización de estructuras de ventas directa y tiendas propias.	<ul style="list-style-type: none">Evaluación y definición de canales de ventas prioritariosDesarrollo y segmentación de equipo de venta directa.Evaluación y desarrollo de estrategias para tiendas propias y retail.Desarrollo de estrategias e-commerce en ambiente B2B	<ul style="list-style-type: none">Atracción, desarrollo y promoción de talento.Definición y ejecución de planes de sucesión y desarrollo.Definición de planes de incentivos y evaluación de desempeño.Liderazgo Situacional y Coaching.Comunicación efectiva en ambientes de cambio.

5.-Definición del mercado objetivo con ejemplos de empresas objetivo

Empresas industriales proveedoras de la construcción, minería o energía que comercialicen B2B o a través de distribuidores, con operaciones locales y con expansión internacional, con necesidades de mejorar y rentabilizar la gestión comercial de cuentas y clientes, así como desarrollar sus equipos de venta.

¡Es sólo el comienzo!

6.-Lista de Empresas en mercado objetivo



Proveedores Minería	Proveedores Construcción	Industria Química, Papelera	Automotriz y Aeronáutica
<ol style="list-style-type: none"> 1. Bridgestone 2. Michelin 3. Goodyear 4. Komatsu 5. FinningCat 6. Sandvik 7. Rockwell 8. Honeywell 9. Emerson 10. GE 11. Siemens 12. ABB 13. FLSmidth 14. Metso 15. Outotec 16. Endress+Hauser 17. Yokogawa 18. Epiroc 19. Atlas Copco 20. HE Parts 	<ol style="list-style-type: none"> 21. Sherwin Williams 22. Schneider Electric 23. 3M 24. Henkel 25. Bosch 26. Stanley B&Decker 27. Assa Abloy 28. Emaresa 29. De Walt 30. Aza 	<ol style="list-style-type: none"> 31. Ecolab 32. BASF 33. Sygenta 34. Evonik 35. Bayer 36. Monsanto 37. DOW Chemical 38. Valmet 39. CMPC 40. Arauco 41. Soquimich 	<ol style="list-style-type: none"> 42. BMW 43. Kaufmann 44. Derco 45. Ditec 46. Jet smart 47. Sky Airlines 48. LATAM

¡Es sólo el comienzo!



¡Comencemos a completarlo!

1. Cargos Objetivos y áreas de interés

2. Funciones principales

3. Resumen Profesional

¡Es sólo el comienzo!



4. Áreas de especialización, Competencias identificadas y otros aspectos relevantes

5.-Definición del mercado objetivo con ejemplos de empresas objetivo

¡Es sólo el comienzo!



6.-Lista de Empresas en mercado objetivo

¡Es sólo el comienzo!