Ejercicio Tarea 8: Pitch y Relato Profesional

Lo que trabajarás en este ejercicio, es la construcción de tu pitch o relato que conforman tu presentación profesional. Este relato, debe ser lo suficientemente atractivo para que logres la total atención de quien lo escucha, puede ser en tus reuniones de networking, con un reclutador o con un gerente que toma decisiones de contratación. Se trata de información similar a la que trabajaste en tu Mapa de Búsqueda Laboral Activa, pero en este caso se trata de un **relato verbal**.

Te aconsejamos que uses palabras que son más espontáneas en una conversación, si tu relato es muy técnico o usas una terminología específica, se verá muy mecanizado y la idea es que esto fluya porque es algo inherente a tu persona.

Lo critico es lograr generar a quien te escucha, que hay claridad de tus Objetivos de Búsqueda y de tu Oferta de Valor a solucionar desafíos o problemas que enfrentar tus posibles empleadores

Vamos a establecer los elementos fundamentales que no pueden faltar en este pitch:

1. **Profesión/Postgrado**

Inicia la presentación señalando tu profesión y postgrados (si los tienes y son relevantes en tu oferta de valor).

2. **Tu experiencia en áreas, funciones y responsabilidades**

Una forma espontánea de hilar este relato es indicar el nivel de responsabilidad y área/función en que desarrollas tu actividad laboral. Si está en la línea, tu última posición laboral puede ser muy clara para otros, esto te va a situar inmediatamente como especialista de un área en una determinada industria. Puedes hacer un relato histórico, simple, breve, desde tu primer trabajo al actual, tratando de que exista un hilo conductor, evitar muchas fechas.

3. **Incorporar un o dos logros relevantes de tu última posición laboral**

Para que quede claro que eres especialista y cuál es tu oferta de valor, debes indicar al menos un logro relevante de tu última posición laboral. Si hablas de dos, debes asegurarte de resumirlos. Trata de relatar un logro que sea entendible, no muy técnico y utiliza un lenguaje en función con quien estas.

4. **Incluir cuál fue el motivo de tu salida o razón de cambio**

Es relevante mencionar cuál fue el motivo por el cuál dejaste tu última posición laboral, utiliza razones organizacionales o del mercado, evita justificarte con razones de conflicto con tu jefatura o empresa, siendo la brevedad la regla de oro. Si estás con trabajo relata la razón de cambio, apelando a temas de crecimiento, desarrollo, conocimiento y experiencia en otras industrias o mercados.

5. **Destacar tu Oferta de Valor**

Expresar claramente cuál es tu Oferta de Valor, señalando que problemas resuelves, donde aportas con soluciones, que mejoras, que logras, etc., es decir tu contribución a los desafíos de las empresas.

6. **Objetivo profesional (cargos e industrias de tu preferencia)**

Una vez mencionado todo lo anterior, debes indicar si o si cuál es tu plan trazado en este proceso de búsqueda, cuál es tu objetivo profesional, es decir señalar claramente los cargos e industrias que son de tu interés o sientes que puedes aportar, resaltando que buscar esas posiciones pues crees que tienes una oferta de valor clara.

Un detalle no menor: ¡DEBES HACER ESTO EN MÁXIMO 3 MINUTOS!

Tu capacidad de síntesis y de hilar un relato que llame la atención y deje claro cuál es tu oferta de valor en tu interlocutor es el desafío de este ejercicio.

Una forma útil de testear tu Pitch, es grabarlo en tu celular y luego observarte, así aprenderás a manejar los tiempos y tu actitud y gestos.

A continuación, te dejamos un ejemplo (acotado) de Pitch o relato profesional:

"Soy una Gerente del área comercial y marketing, ingeniero Civil Industrial de la Universidad de Chile con Diplomado/ Magíster en Marketing en la Universidad Adolfo Ibáñez.

Cuento con una amplia experiencia en la industria del consumo masivo en empresas líderes, tanto locales como multinacionales como Agrosuper, Unilever, Johnson & Johnson, la cual fue la última empresa en la que trabajé. Tengo comprobados logros liderando equipos multiculturales, así como en procesos de transformación y desarrollo de negocios mediante la incorporación de últimas tendencias e implementación de tecnología en el análisis de carteras comerciales para su mejor gestión de rentabilidad, como el desarrollo e introducción de nuevos productos. En mi última posición, logramos aumentar en 5 puntos la rentabilidad de nuestra cartera respecto al año anterior, a su vez en Agrusuper logramos aumentar en un 15% nuestras exportaciones de xxxxxxxxx al mercado asiático de nuevos productos desarrollados para esa región.

Mi salida de Johnson & Johnson, responde a un proceso profundo de reorganización, lo que implicó reestructurar mi posición, por el cuál deje la empresa en marzo de este año, pese a lo anterior fue una gran experiencia de aprendizajes y nuevos desafíos. Actualmente estoy en proceso activo de búsqueda laboral, principalmente en cargos como gerente comercial, de ventas o desarrollo de negocios en empresas de consumo masivo o retail, que estén enfrentando desafíos de mejorar sus ventas y rentabilización, como la introducción de nuevos productos al mercado local e internacional.