



Descripción del puesto: Gestor de Ventas y Desarrollo Comercial

Ubicación : Costa Rica (Modalidad Híbrida: Teletrabajo + Giras a campo/minoristas)

Reporta a : Director de Operaciones

Tipo: Contrato por servicios profesionales / Tiempo determinado (12 meses con opción a renovación)

Fecha límite de solicitud: 13 de marzo de 2026

Sobre nosotros

La Red de Recuperación de Guacamayos (MRN) es una organización de conservación dinámica, comprometida con la protección de los loros en peligro de extinción y sus hábitats. Mediante innovadores programas de recuperación de especies, iniciativas de protección y restauración de hábitats y la activa participación comunitaria, nos esforzamos por asegurar un futuro próspero para estas aves emblemáticas.

Fundada en Costa Rica en 2018 y registrada en Estados Unidos en 2022, MRN opera con un presupuesto anual combinado de más de \$750,000. Además, en los últimos dos años, hemos recaudado con éxito más de un millón de dólares para proteger hábitats críticos de la selva tropical mediante la adquisición de tierras. En MRN, nos impulsa un equipo apasionado y unido con planes audaces para el futuro. Únase a nosotros en nuestra misión de salvaguardar a los loros, proteger la biodiversidad e inspirar acciones de conservación a escala global.

Descripción general del puesto

El/La Gestor de Ventas y Desarrollo Comercial liderará la estrategia de productos y el crecimiento de alianzas comerciales del **Proyecto de Producción Artesanal de MRN**. Su función principal es establecer sistemas sólidos de gestión de inventarios, asegurar alianzas con minoristas estratégicos y expandir los canales de venta nacionales e internacionales. Esta posición es clave para generar beneficios económicos para las comunidades locales y fondos autosostenibles para la misión de MRN.

Responsabilidades clave

Desarrollo de Negocios y Ventas

- Desarrollar y gestionar sistemas de control de inventarios preparados para las variaciones estacionales de la demanda.
- Asegurar alianzas minoristas y canales de distribución tanto en Costa Rica como a nivel internacional.
- Supervisar las plataformas de ventas en línea para ampliar el alcance directo al cliente.
- Implementar acuerdos de licencia para productos de la marca MRN con socios externos (por ejemplo: zoológicos y tiendas de conservación).
- Generar posicionamiento de marca a través de estrategias específicas de marketing y promoción.

Desarrollo y Coordinación de Proyectos

- Trabajar en estrecha colaboración con el equipo de extensión artesanal para garantizar la alineación entre la capacidad de producción y las oportunidades de ventas.
- Supervisar y evaluar el desempeño de las ventas de productos, brindando retroalimentación para guiar el desarrollo de nuevos artículos.
- Cree y mantenga un catálogo de productos para uso interno y externo.



- Asegurar que las medidas de control de calidad estén integradas en todos los procesos de venta y distribución.

Administración e Informes

- Preparar informes periódicos sobre el rendimiento de ventas, ingresos y el desarrollo de asociaciones.
- Gestionar los presupuestos relacionados con las actividades de ventas y marketing.
- Proporcionar recomendaciones estratégicas al liderazgo sobre oportunidades de mercado y escalabilidad del programa.

Métricas de Evaluación de Desempeño (Trimestral)

- Número de obras de arte vendidas.
- Ingresos totales por ventas.
- Ingresos generados para los artesanos locales (total y promedio).
- Margen de beneficio por ventas.

Cualificaciones

Educación y experiencia

Educación: Bachillerato o Licenciatura en Administración de Empresas, Marketing, Ventas o carreras afines.

Experiencia: Mínimo 2 años en roles comerciales. Se valorará prioritariamente a candidatos con experiencia previa en emprendimiento propio o gestión de pequeñas empresas.

Idiomas: Dominio avanzado de español e inglés (indispensable para negociaciones internacionales).

Logística: Licencia de conducir B1 al día.

- Contar con vehículo propio y disponibilidad para utilizarlo en giras de trabajo (*se dará alojamiento y se reconocerán viáticos para alimentación*)
- Disponibilidad para pernoctar en estaciones biológicas (*Sarapiquí, Guanacaste*) durante giras de coordinación.

Habilidades y competencias

- Sólidas habilidades de organización, planificación y gestión de proyectos.
- Capacidad demostrada para construir y mantener asociaciones comerciales.
- Familiaridad con plataformas de comercio electrónico, ventas online y marketing digital.
- Capacidad para analizar datos de ventas y tendencias del mercado para informar la toma de decisiones.
- Excelentes habilidades de comunicación escrita y verbal.

Atributos personales

- **Visión Emprendedora:** Mentalidad orientada a la innovación, con un enfoque proactivo en la resolución de problemas y la identificación de oportunidades de mercado.
- **Pasión por el Propósito:** Compromiso genuino con la conservación ambiental y la generación de impacto positivo en las comunidades locales.
- **Capacidad Organizativa:** Alta eficiencia en la gestión de tareas y excelente habilidad para priorizar múltiples proyectos en entornos dinámicos y competitivos.
- **Autonomía y Adaptabilidad:** Capacidad para trabajar de forma independiente, demostrando flexibilidad y eficacia tanto en ambientes de oficina como en condiciones de campo.



- **Colaboración y Equipo:** Personalidad accesible y orientada al servicio, con sólidas habilidades interpersonales para construir relaciones de confianza con artesanos, socios y el equipo interno.
- **Movilidad y Alcance:** Disponibilidad y entusiasmo para viajar a nuestros sitios de conservación y visitar a nuestros socios minoristas en todo el territorio nacional.

Lo que ofrecemos

- Contrato por 12 meses con alta expectativa de conversión a puesto de tiempo completo según resultados de ventas.
- Cobertura de gastos de viaje y alojamiento en sitios de campo y visitas a socios minoristas.
- Un entorno de trabajo inclusivo, creativo y con propósito

Cómo aplicar

Envíe su currículum vitae, una carta de presentación y su portafolio de proyectos comerciales o casos de éxito en ventas a hr@macawrecoverynetwork.org antes del 13 de marzo de 2026 .

Se espera que la persona seleccionada inicie funciones la primera semana de abril de 2026.

Nos comprometemos a formar un equipo diverso e inclusivo y alentamos a candidatos de todos los orígenes a postularse.