

## Términos de Referencia

### Encargado(a) E-Commerce – Departamento Gestión Comercial y Desarrollo E-Commerce

#### Descripción de la Institución:

La Dirección de Compras y Contratación Pública (ChileCompra) es un Servicio Público descentralizado, dependiente del Ministerio de Hacienda, y sometido a la supervigilancia del Presidente de la República, creado con la Ley de Compras Públicas N° 19.886 y que comenzó a operar formalmente el 29 de agosto de 2003, recientemente ha actualizado su estrategia institucional para el periodo 2018 – 2024, para cumplir su Misión de “Generar eficiencia en la contratación pública con altos estándares de probidad y transparencia”.

La visión ChileCompra es transformar la contratación pública para potenciar un Estado moderno, eficiente y efectivo para los ciudadanos.

Para el logro de lo anterior, ha establecido los siguientes ejes estratégicos:

**Eficiencia y efectividad:** se trata de aprovechar el poder comprador del Estado. ChileCompra asume en esta etapa un rol rector entre el Estado y el mercado para maximizar la eficiencia; ello para contribuir a conseguir mayores ahorros en precios a través de distintas modalidades de compra y que los organismos públicos participen en compras colaborativas, se coordinen, agreguen demanda y asuman una mayor responsabilidad en el buen uso de los recursos fiscales. Esta articulación se da gracias al alcance de las compras públicas para el aparato del Estado: ChileCompra impacta transversalmente en la gestión de todos los organismos del Estado, sean éstos centralizados o descentralizados.

**Servicios de excelencia:** se trata de entregar un servicio de excelencia con foco en el usuario, que permita mejorar su satisfacción y alcanzar la transformación de la contratación pública. Ésto se logrará entendiendo que existen distintos tipos de usuarios que requerirán propuestas de valor diferenciadas. A través de las compras públicas resulta factible entonces amplificar iniciativas de modernización del Estado relacionadas con optimizar los costos operacionales, disminuirlos a través de servicios compartidos de compras públicas, lo que contribuye a reducir la burocracia y facilitar la entrega de servicios a la ciudadanía a través de la digitalización de las compras.

**Probidad y transparencia:** Hoy, ChileCompra trabaja en promover altos estándares de confianza y responsabilidad en los actores que intervienen en este sistema, reforzando e instalando obligaciones, prácticas y normas de comportamiento ético que deben respetar y cumplir tanto los compradores públicos, como los proveedores del Estado. En términos de transparencia, gracias a ChileCompra la ciudadanía ha podido conocer qué compra el Estado, quién, cómo, cuándo, por cuánto, a quién y por qué el Estado realiza sus compras de bienes y servicios. En definitiva, saber cómo se hace uso de los recursos de todos los chilenos.

Finalmente, sus productos estratégicos son los siguientes:

**1. Plataforma Mercado Público:** Plataforma electrónica donde los organismos del Estado realizan sus procesos de compras y los proveedores ofrecen sus productos y servicios, sobre la base de la oferta y demanda con reglas y herramientas comunes.

**2. Compras Colaborativas:** Modelo de contratación que busca generar eficiencia y ahorro para el Estado a partir de la agregación de demanda entre Servicios Públicos. Este modelo se materializa a través de distintas modalidades de compra, como lo son las Compras Centralizadas, donde la decisión de qué comprar, cuánto, cómo y cuándo está en manos de una única entidad, para satisfacer las necesidades de otros organismos; las Compras Coordinadas entre un grupo de organismos para la obtención de mejores condiciones comerciales; y los Convenios Marco, que se traducen en un catálogo electrónico cuyos productos fueron previamente licitados por ChileCompra.

**3. Servicios a Usuarios:** Servicios de apoyo, asesoría y formación que tienen por objetivo entregar orientación, conocimientos y competencias necesarias a los usuarios compradores y proveedores del Estado para que puedan operar adecuadamente la plataforma de compras públicas, realizar compras eficientes y transparentes, facilitando además la participación y competitividad de los proveedores mediante la promoción activa de oportunidades de negocio.

**4. Observatorio ChileCompra:** Sistema integrado de alertas, monitoreo y gestión activa a las instituciones compradoras y al comportamiento de los proveedores del Estado que transan en la plataforma de mercado público, utilizando herramientas de prevención y detección de errores. Realiza un constante monitoreo de la probidad y eficiencia en los procesos de compras públicas efectuados por los organismos del Estado, fomentando buenas prácticas en los procesos de compra que realizan los organismos a través de [www.mercadopublico.cl](http://www.mercadopublico.cl).

#### Clientes Institucionales

1. Compradores: Corresponde a los cerca de 850 organismos y servicios públicos afectos a la ley N° 19.886 de compras públicas y su reglamento, tales como Gobierno Central, Fuerzas Armadas y de Orden Público, Servicio de Salud y Hospitales, Municipalidades y Universidades, además de otros organismos que se incorporaron de forma voluntaria a la utilización de la plataforma [www.mercadopublico.cl](http://www.mercadopublico.cl), tales como el Poder Judicial, Casa de Moneda, entre otros.
2. Proveedores: Corresponde a alrededor de 115.000 personas naturales y jurídicas, tanto nacionales como internacionales, que participan ofertando sus productos y servicios en los procesos de adquisiciones que realizan los organismos compradores.
3. Estado: Específicamente el Ministerio de Hacienda, toda vez que las acciones e iniciativas desarrolladas por ChileCompra favorecen el buen uso de los recursos públicos e impulsan la modernización del Estado.

Mayor información en [www.chilecompra.cl](http://www.chilecompra.cl)

#### A.- PERFIL DE COMPETENCIAS

<b>NOMBRE CARGO</b>	Encargado(a) E-Commerce
---------------------	-------------------------

#### 1. - REQUISITOS MINIMOS Y DESEABLES

REQUISITOS	MINIMOS	DESEABLES
<b>FORMACIÓN</b>	Título profesional de Ingeniería Civil Industrial, Ingeniería Comercial, Ingeniería Civil Informática, Ingeniería en Información y Control de Datos, Periodista y otras carreras similares.	- Estudios de especialización en: <ul style="list-style-type: none"> <li>• E-Commerce</li> <li>• Negocios Digitales</li> <li>• Gestión de proyectos de E-Commerce</li> <li>• PMI</li> </ul>



		<ul style="list-style-type: none"> <li>y/ Comunicación Digital</li> </ul>
<b>AÑOS DE EXPERIENCIA</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Al menos 3 años de experiencia profesional gestionando proyectos comerciales de E-Commerce, y siendo la contraparte formal de TI en la definición del modelo de negocio desde el Front End hasta el Back End.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Experiencia en administración como usuario comercial de plataformas de ecommerce, tales como Vtex, Magento, otras del mercado.</li> <li>- Conocimiento de mix de productos (catálogo electrónico), gestión de precios y campañas on line de venta.</li> </ul>
<b>CONOCIMIENTOS ESPECÍFICOS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Soluciones tecnológicas y modelos de negocios digitales, tales como market place.</li> <li>- Diseño de procesos comerciales y operacionales en un entorno de E-Commerce.</li> <li>- Estrategias Omni-Channel, tales como retiro en tienda, venta en verde, interacción con Call Center y RRSS y otros modelos comerciales digitales.</li> <li>- Gestión de indicadores de web analytics.</li> <li>- Metodología de casos de uso en un entorno de E-Commerce.</li> <li>- Gestión de Proyectos y Diseño de procesos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Inglés nivel intermedio.</li> <li>- Conocimiento de metodología Agile o certificación relacionada</li> <li>- Conocimientos de industrias del retail, seguros o cuponeras.</li> <li>- Bases de datos, SQL Server.</li> <li>- Programación .net, HTML u otros</li> </ul>

## 2.- COMPETENCIAS REQUERIDAS

El nivel de dominio requerido va en una escala de 1 a 5, en donde 1 es un nivel bajo de dominio.

GRUPO	TIPO	COMPETENCIAS	NIVEL DE DOMINIO REQUERIDO
ESPECÍFICAS	HABILIDAD	LIDERAZGO	4
		CAPACIDAD DE ANÁLISIS	5
TRANSVERSALES	CONOCIMIENTO	LEY N° 19.886 DE COMPRAS Y CONTRATACIONES PÚBLICAS	3
	HABILIDAD	COMPROMISO CON LA ORGANIZACIÓN	4
		ÉTICA Y PROBIDAD	3
		ORIENTACIÓN AL LOGRO	3
		ORIENTACIÓN AL USUARIO	3
		TRABAJO COLABORATIVO	4



## B.- DESCRIPCIÓN DEL CARGO

### 1.- CARACTERIZACIÓN

NOMBRE CARGO	Encargado(a) E-Commerce
DIVISIÓN	Compras Colaborativas
DPTO/UNIDAD	Gestión Comercial y Desarrollo e-commerce
REPORTA A	Jefe(a) Depto. Gestión Comercial y Desarrollo e-commerce
SUPERVISA A	No aplica
PRESUPUESTO QUE ADMINISTRA	No aplica
MANEJO DE INFORMACIÓN CRÍTICA	No

### 2.- PROPÓSITO DEL CARGO

El cargo tiene como objetivo proponer, diseñar e implementar diversos modelos de negocio a nivel operativo y comercial para la tienda electrónica de ChileCompra Express, que satisfagan de forma óptima cada convenio marco.

### 3.- FUNCIONES PRINCIPALES

- Participar del diseño de los convenios marco, para su implementación en la tienda E-Commerce Convenio Marco, desde un ámbito funcional, comercial y operacional.
- Desempeñar el rol de contraparte experta ante la definición de los casos de uso, funcionalidades, módulos y servicios on line que debe tener la plataforma de E-Commerce.
- Administrar las diversas necesidades de clientes internos y externos, priorizando las etapas de desarrollo y proponiendo mantenciones de la plataforma de E-Commerce a la División de Tecnología y Negocios, de manera tal que faciliten una mejor relación entre proveedor y comprador dentro de la tienda electrónica, instaurando para ello políticas comerciales acordes con las definiciones estratégicas de la Dirección ChileCompra.
- Diseñar, junto con el equipo de trabajo, los diversos procesos de negocios, tanto comerciales y operacionales de la plataforma.
- Participar como contraparte comercial y funcional, en etapas de integración con otros portales de e-commerce y/o catálogos externos
- Recomendar buenas prácticas de negocio digital, tanto para proveedores y compradores, en el ámbito de E-Commerce.
- Identificar conductas, patrones de compra u ofertas, a través de herramientas como web analytics, que permitan recomendar acciones correctivas sobre los procesos en lo que se han identificado hallazgos de oportunidades u mejoras.
- Administrar indicadores de gestión web analytics del canal (conversiones, sesiones, carros abandonados, visitas), que faciliten la operación y el alcance de los objetivos del área de Convenio Marco.
- Evaluar permanentemente la operación de la plataforma E-Commerce y su funcionamiento en los convenios asignados, coordinando las mantenciones y proyectos en post de una mejora continua.
- Participar en la definición del modelo de negocios y evaluación de ofertas de los procesos de licitación.
- Conformar equipos de trabajo interdisciplinarios, con áreas dentro de la Institución u otros organismos del Estado, y participar en la definición de los planes necesarios para llevar a cabo cada uno de los objetivos que se definan. Además, deberá buscar e incorporar oportunidades de mejora que impacten positivamente en las estrategias comerciales de los convenios marco.
- Otros que le sean asignados por la Dirección o su superior jerárquico.



#### 4.- USUARIOS INTERNOS

- Departamento de Gestión Comercial
- Departamento de Atención a Usuarios
- División Tecnología y Negocios

#### 5. - USUARIOS EXTERNOS

- Compradores y proveedores del sistema de compras públicas que participen de los convenios marco.

#### Compensación:

##### Calidad jurídica

- Contrata

##### Salario

La posición tendrá una renta bruta mensual grado 11 EFS, correspondiente a: \$ 2.612.880.

De forma adicional, trimestralmente (en los meses de marzo, junio, septiembre y diciembre) podría pagarse bono sujeto a cumplimiento de metas institucionales, ascendiendo la renta bruta en dichos meses a \$ \$ 3.187.168.-

Renta bruta mensualizada: \$ 2.804.976.- aproximadamente.

#### C.- CRITERIOS DE EVALUACIÓN

##### Etapas del Proceso:

- Admisibilidad: Cumplimiento de requisitos mínimos señalados en los términos de referencia del cargo, publicados en [www.chilecompra.cl](http://www.chilecompra.cl)
- Análisis Curricular: Valoración de requisitos deseables que sean estipulados en el perfil de análisis curricular del cargo.
- Evaluación y/o Entrevista Técnica: Determinación del nivel de conocimientos específicos que tienen los/las postulantes al cargo.
- Entrevista Psicolaboral: Identificación del nivel de competencias requeridas en el perfil y que no posee inhabilidades de carácter psicológico para desempeñarse en el cargo. Aquellos candidatos con calificación "Idóneo" o "Idóneo con Observaciones" en pruebas de selección de personal, mejor evaluación de candidatos con base a revisión de CV y entrevista efectuada por integrantes de comisión de selección pasarán a la última etapa del proceso.
- Evaluación global: tiene como objetivo identificar a los postulantes que tienen mayor coincidencia con el perfil de selección y que tienen mayor adecuación al cargo en términos de su motivación y aportes al cargo en selección.

##### Postulación:

Los interesados deben efectuar su postulación, ingresando a esta oferta laboral a través del portal Empleos Públicos [www.empleospublicos.cl](http://www.empleospublicos.cl), hasta las 18.00 horas del día 17 de febrero del 2020.

Sólo serán aceptadas las postulaciones recibidas a través de dicho portal.

