

SALES & MARKETING EXPERIENCE INTERNSHIP

¿Te apasionan las **ventas**,
el **marketing** y la creación
de **relaciones con las personas**?



En DHRIM (Development of Human Resources & Inner Management) creemos que las ventas no consisten en convencer a alguien de comprar un producto. Consisten en **comprender profundamente las necesidades** de las personas y acompañarlas para que encuentren la **mejor solución para su crecimiento**.



Buscamos estudiantes con actitud de aprendizaje, iniciativa y vocación de servicio que deseen desarrollar **experiencia profesional real** participando en proyectos comerciales de alcance **nacional e internacional**.



Durante esta pasantía trabajarás con herramientas modernas de **CRM**, **automatización**, **inteligencia artificial** y **marketing**, mientras recibes mentoría personalizada y construyes un **portafolio profesional** con proyectos reales.



LO QUE RECIBIRÁS



Estipendio
semanal.



Mentoría
profesional
quincenal.



Capacitación
continua.



Participación en
proyectos reales.



Certificado de
Participación.



Carta de
recomendación
por desempeño.



Posibilidad de incorporarte al Talent Pool de DHRIM.



Tu misión



Como **Commercial Growth & CRM Intern** formarás parte del equipo encargado de fortalecer el crecimiento institucional de DHRIM mediante la **gestión profesional de prospectos, relaciones comerciales y optimización de procesos de ventas.**



Trabajarás principalmente en actividades relacionadas con **CRM y seguimiento comercial**, complementadas con acciones de apoyo al marketing institucional.



Participarás en **proyectos** como:

-  Gestión y actualización del CRM institucional.
-  Seguimiento de prospectos y participantes.
-  Apoyo en campañas de captación.
-  Organización de webinars y eventos informativos.
-  Seguimiento posterior a eventos.

-  Automatización de procesos comerciales.
-  Elaboración de reportes e indicadores.
-  Investigación de mercado.
-  Mejora continua del proceso comercial.
-  Uso de Inteligencia Artificial para productividad comercial.



Herramientas que utilizarás



Odoo CRM



Google Workspace



Microsoft Excel



WhatsApp Business



ChatGPT



Canva



Meta Business Suite



Google Meet
y Webex



Perfil que buscamos



Buscamos personas con actitud de **crecimiento, iniciativa y disposición** para aprender.



Requisitos

Estudiante universitario de últimos semestres o recién egresado de:

- Administración de Empresas
- Ingeniería Comercial
- Marketing
- Comercio Internacional
- Economía
- Comunicación
- Carreras afines



Valoraremos especialmente

- Excelente comunicación verbal y escrita.
- Facilidad para relacionarse con personas.
- Organización.
- Proactividad.
- Responsabilidad.
- Interés por las **ventas consultivas**.
- Capacidad de aprendizaje.
- Manejo básico de herramientas digitales.



No es necesario contar con experiencia laboral previa.

Competencias que desarrollarás



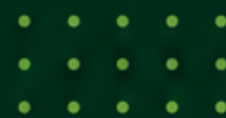
Técnicas

- CRM
- Ventas Consultivas
- Gestión Comercial
- Automatización
- Marketing Digital
- Análisis Comercial
- KPIs
- IA aplicada a Ventas



Profesionales

- Comunicación efectiva
- Gestión del tiempo
- Trabajo en equipo
- Resolución de problemas
- Organización
- Atención al cliente
- Liderazgo
- Pensamiento analítico





¿POR QUÉ ELEGIR DHRIM?



En DHRIM creemos que una pasantía debe representar una experiencia de **crecimiento profesional y personal**.

Durante el programa contarás con:



Mentoría personalizada

Recibirás acompañamiento periódico para acelerar tu desarrollo.



Professional Portfolio

Cada proyecto realizado formará parte de un portafolio profesional verificable que evidenciará tus competencias.



Capacitación continua

Participarás en talleres y actividades internas relacionadas con:

- Ventas consultivas.
- CRM.
- Comunicación.
- Inteligencia Artificial aplicada.
- Productividad.
- Trabajo colaborativo.



Ambiente de aprendizaje

Trabajarás junto a un equipo comprometido con la innovación, la mejora continua y el desarrollo humano.



Posibilidades futuras

Los participantes con desempeño destacado podrán ser considerados para futuras oportunidades dentro del ecosistema DHRIM.





¿CÓMO POSTULAR?



Proceso de selección

- 1 Envío de la solicitud a pasantias@dhrim.org.
- 2 Revisión curricular.
- 3 Entrevista.
- 4 Evaluación final.
- 5 Comunicación de resultados.
- 6 Inicio del programa.



Información general



Modalidad: Presencial



Ciudad: Santa Cruz de la Sierra, Bolivia



Duración: 2 a 3 meses



Dedicación: 15 a 20 horas por semana



Vacantes: 4



Compensación: Stipendio semanal



¿Qué debes enviar?



Hoja de vida (CV).



Carta de motivación (máximo una página) explicando por qué deseas formar parte del programa.



Si cuentas con ellos, enlaces a tu perfil de LinkedIn o portafolio profesional.



ÚNETE AL DHRIM PROFESSIONAL DEVELOPMENT PROGRAM

Da el primer paso para desarrollar **competencias reales**, participar en proyectos con **impacto** y construir una **trayectoria profesional** en una organización comprometida con la **excelencia**, la **innovación** y el **desarrollo humano**.





UN DÍA EN LA VIDA DE UN COMMERCIAL GROWTH & CRM INTERN



Cada día es una oportunidad para aprender, aportar y crecer profesionalmente mientras participas en proyectos reales que impulsan el crecimiento de DHRIM.

09:00 – 10:00



Inicio del día y planificación

Revisas tus prioridades del día, actualizas tu agenda y te alineas con los objetivos del equipo.



Organización y enfoque

Comienzas el día con claridad para ser más productivo y eficiente.

10:00 – 11:00



Mentoría personalizada

Te reúnes con tu mentor para revisar avances, resolver dudas y recibir guía estratégica.



Aprendizaje guiado

Recibes acompañamiento experto para acelerar tu desarrollo profesional.

11:00 – 12:00



Gestión en CRM

Actualizas información de prospectos, agendas seguimientos y gestionas oportunidades en el CRM.



Impacto real

Tu trabajo en el CRM contribuye directamente al crecimiento institucional.

12:00 – 13:00



Reunión de equipo

Participas en reuniones colaborativas para alinear estrategias, compartir ideas y coordinar proyectos.



Trabajo en equipo

Aprendes y colaboras con un equipo comprometido con la excelencia.

15:00 – 16:00



Aprendizaje continuo

Dedicas tiempo a capacitaciones, lecturas y recursos sobre ventas, CRM, IA y marketing.



Desarrollo constante

Fortaleces tus competencias con capacitación continua y recursos de calidad.

16:00 – 17:00



Proyectos y campañas

Apoyas en campañas de captación, preparas materiales, organizas eventos y haces seguimiento.



Creatividad y acción

Contribuyes a proyectos que generan impacto y conectan con más personas.

17:00 – 17:30



Reportes y cierre del día

Elaboras reportes, revisas indicadores y planificas las acciones del día siguiente.



Medición y mejora

Analizas resultados para tomar mejores decisiones y seguir mejorando.



Más que una pasantía, una **experiencia que transforma.**

Cada día en DHRIM te acerca a tu mejor versión, desarrollas habilidades reales y contribuyes a una misión que genera impacto en el mundo.

