



VIVA FARMS

Coordinador de ventas y CSA

Gestionado por: La gerente de ventas y educación

Salario y beneficios: Seguro médico (pagado en un 75% por la empresa), programa de jubilación 403(b), tiempo libre remunerado, incluidas las vacaciones

Salario- \$17.30-\$21.15 por hora, según la experiencia

Plazo: Tiempo completo pagado por hora

Viva Farms es una incubadora de empresas agrícolas y un programa de formación sin ánimo de lucro. Empoderamos a los agricultores principiantes y de recursos limitados proporcionando formación bilingüe en prácticas agrícolas orgánicas holísticas, así como el acceso a la tierra, la infraestructura, el equipo, la comercialización y el capital.

Viva Farms se compromete a mantener un ambiente acogedor, respetuoso e inclusivo para su diversa comunidad de agricultores, personal, estudiantes, voluntarios y socios. Viva Farms ofrece la igualdad de oportunidades en sus programas y actividades y no discrimina a las personas por motivos de raza, color, nacionalidad, religión, sexo, edad, embarazo, discapacidad, estado civil, condición de militar o veterano, información genética, orientación sexual, expresión o identidad de género, o cualquier otra condición protegida por las leyes federales, estatales o locales pertinentes. Acogemos y animamos las solicitudes de personas de todos los orígenes.

Descripción del puesto

El Coordinador de ventas y CSA tiene un rol importante en la implementación del programa de ventas de Viva Farms. Esta posición se colabora estrechamente con la Gerente de ventas y educación para coordinar las ventas al por mayor y las operaciones, y también tomar un papel de liderazgo en la supervisión del programa de agricultura apoyada por la comunidad (CSA) de Viva Farms. El candidato ideal para este puesto tiene una capacidad de organización excelente, experiencia trabajando con agricultores a pequeña escala y/o con productos frescos de la granja, experiencia en la venta de productos y un interés evidente en la agricultura sostenible.

Responsabilidades esenciales

1. En colaboración con la Gerente de ventas y educación, garantizar la eficacia de las operaciones de venta, incluida la comunicación con el cliente, la compra y la agregación, el control de calidad y la logística de entrega.
2. Garantizar el éxito del programa de CSA por supervisar el empaquetado de CSA, coordinar los voluntarios, coordinar la entrega y mantener una comunicación rápida y amistosa con los clientes y los lugares de recogida de CSA.
3. Mantener los registros de los clientes de CSA y coordinar los pagos de los clientes.
4. Coordinar las ventas al por mayor, incluyendo la comunicación con los clientes al por mayor, la recepción de pedidos, la coordinación de la entrega y la construcción de palets de productos en caja en nuestra sala de refrigeración.
5. Apoyo administrativo y de oficina, incluyendo la creación e impresión de facturas, órdenes de compra y producción de etiquetas.
6. Coordinar la compra de productos agrícolas, mantener la base de datos de la disponibilidad actual de productos, hacer pedidos a los agricultores, recibir el producto de los agricultores y realizar el control de calidad de todos los productos vendidos a Viva Farms.
7. Mantener una comunicación honesta con los agricultores y compradores y ser accesible para las conversaciones sobre precios, tendencias del mercado, normas de calidad, dificultades de venta, etc.
8. Supervisar el inventario del almacén de envases de Viva y pedir envases adicionales cuando sea necesario.
9. Otras funciones según se le asignen

Calificaciones requeridas

- Compromiso evidente con la misión de Viva Farms.
- Ser un compañero de equipo positivo y ser capaz de mantener una actitud positiva en un entorno de ritmo rápido.
- Gran atención a los detalles.
- Gran capacidad administrativa y organizativa
- Capacidad probada de trabajar tanto de forma independiente como en colaboración.
- Gran capacidad de resolver los problemas y de mantener la calma bajo presión.
- Fuertes habilidades de liderazgo.
- Servicio al cliente y habilidades de comunicación excelentes.
- Dominio del español hablado.
Capacidad para levantar 50 libras.

Calificaciones preferidas

- Experiencia en la gestión poscosecha y el control de calidad de los productos frescos de la granja.
- Experiencia en la creación de materiales de marketing, incluido el diseño gráfico y las redes sociales.
- Se considera una ventaja su dominio del software QuickBooks, Microsoft Suite, Google Suite, Mailchimp y/o Local Food Marketplace.
- Experiencia conduciendo camiones de caja de 16 pies (no se requiere CDL).
- Experiencia trabajando con productos frescos de la granja en entornos de venta al por menor y/o al por mayor.
- Dominio del español escrito.
- Experiencia de trabajo en un entorno bilingüe y multicultural.