

CONSULTOR/A LOCAL PERÚ – COACH COMERCIAL Y DE CRECIMIENTO (PROGRAMA GACELAS PERÚ)

Basado/a en Lima, con viajes dentro de Perú

ANTECEDENTES

Young Water Solutions (YWS) es una organización joven y vibrante creada en 2015 en Bélgica que empodera a los jóvenes en países de ingresos bajos y medios para que lideren la solución a los problemas de agua y saneamiento en sus comunidades, brindándoles el apoyo técnico y financiero que necesitan para crear y hacer crecer negocios sociales en el sector WASH. En colaboración con cewas (Suiza), YWS lanza Gacelas Perú, un programa de pre-aceleración que fortalece organizaciones y emprendimientos que desarrollan soluciones innovadoras en agua, saneamiento e higiene (ASH) en Perú. El programa acompaña a los equipos para afinar su modelo de negocio, fortalecer sus capacidades comerciales, mejorar su sostenibilidad financiera y operativa, y prepararse para escalar su impacto.

Para más información sobre el programa Gacelas, visita: <https://gacelasperu.creation.camp>

Para más información sobre los programas actuales y pasados de YWS, visita:

www.youngwatersolutions.org

DESCRIPCIÓN DE LA CONSULTORÍA

Gacelas Perú combina tres tipos de apoyo:

1. **Soporte técnico** (talleres virtuales, sesiones de acompañamiento y un bootcamp presencial en Lima).
2. **Apoyo financiero** (acompañamiento para la ejecución de “planes de transformación” y seguimiento del capital semilla).
3. **Networking y visibilidad** (mapeo de actores e inversionistas y organización de un **Pitching Event** en Lima).

Para apoyar estas actividades, YWS está en búsqueda de un/a **Consultor/a local basado/a en Lima**, con perfil fuerte en **marketing y ventas**, que acompañe a las **organizaciones participantes** durante el año 2026, trabajando de manera cercana con el equipo del programa.

Esta es una consultoría orientada a resultados, donde una mentalidad emprendedora, práctica y “hands-on” será clave. Las principales responsabilidades incluyen:

1) Acompañamiento y coaching comercial (online y 1:1)

- Participar como coach en sesiones virtuales del programa (coaching grupal y asesoría aplicada).
- Revisar y retroalimentar entregables clave: segmentación, vigilancia competitiva, estrategia de precios, embudo comercial, KPIs, proyecciones, entre otros.
- Mantener seguimiento y resolución de dudas por canales acordados (Zoom/ WhatsApp/ correo), asegurando avance y cumplimiento.

2) Participación en el Bootcamp presencial en Lima

- Participar activamente durante el campamento (mentorías, trabajo práctico y retroalimentación).
- Acompañar a las organizaciones en la consolidación de su estrategia comercial, canales, mensajes y plan de acción.
- Apoyar preparación y refinamiento de pitch.

3) Apoyo para desarrollar “Planes de transformación” sólidos y ejecutables

- Acompañar a los equipos en traducir su estrategia en un plan operativo con: actividades, cronograma, responsables, indicadores (KPI), supuestos/riesgos y presupuesto comercial.

4) Acompañamiento durante el apoyo financiero (capital semilla)

- Orientar a las organizaciones en la preparación de información para desembolsos (cuando aplique) y validar coherencia entre necesidades, presupuesto y plan.
- Hacer seguimiento a la ejecución del development plan, con enfoque comercial: pipeline, leads, cierres, ticket promedio, ciclo de venta y acciones de mercadeo.
- Apoyar el registro y reporte de avances con plantillas del programa.

5) Apoyo a Pitching Event en Lima (networking y visibilidad)

- Mapear y contactar inversionistas, fondos de impacto, empresas, entidades públicas y aliados relevantes en Perú (y, cuando aplique, regionales).
- Apoyar la logística e implementación del Pitching Event en Lima, en coordinación con el equipo del programa.
- Preparar a las organizaciones asignadas para presentar un pitch claro y convincente ante actores externos.
- Apoyar el cierre del evento y la sistematización de resultados y oportunidades de seguimiento.

6) Viajes dentro de Perú (cuando aplique)

Se espera realizar **visitas puntuales** a organizaciones que estén **fuera de Lima** (según ubicación de los participantes y necesidades del programa). YWS coordinará estas misiones con anticipación.

PERFIL DE LA/DEL CANDIDATA/O

- Te sientes alineado/a con la misión y visión de YWS y te motiva apoyar emprendimientos con impacto en agua y saneamiento.
- Tienes experiencia sólida en marketing, ventas y crecimiento, y te sientes cómodo/a acompañando organizaciones para mejorar su estrategia comercial y aumentar ingresos.
- Tienes experiencia en coaching, mentoría o consultoría con emprendimientos y equipos (idealmente en programas de incubación, pre-aceleración o aceleración).
- Idealmente, tienes familiaridad con el sector ASH/WASH (o sectores cercanos: ambiental, infraestructura social, economía circular, salud pública, etc.).
- Te sientes cómodo/a trabajando con métricas comerciales y herramientas como: ICP/JTBD, embudos, pricing, CAC, proyecciones, tableros de KPIs, y seguimiento.
- Eres organizado/a y muy ejecutor/a: haces seguimiento, empujas avances y conviertes ideas en acciones.
- Hablas y escribes español con fluidez; inglés es un plus (por coordinación con equipo internacional y materiales).
- Eres flexible y capaz de trabajar de forma autónoma, con excelente comunicación y habilidades de facilitación.

CÓMO POSTULAR

- CV (máx. 3 páginas)
- Breve correo de motivación (máx. 1 página) explicando tu experiencia relevante en coaching comercial/ventas/marketing y tu disponibilidad en 2026
- Propuesta económica (tarifa diaria o propuesta por paquete)
- (Opcional) 2 referencias con datos de contacto

Enviar a: ana.isabel@youngwatersolutions.org

Asunto: Consultor/a Gacelas Perú – Coach Comercial

Las entrevistas se realizarán a medida que se reciban postulaciones con un perfil deseable, por lo que recomendamos postularse lo antes posible.