

FUNCIONES

- Apoyo al desarrollo de análisis de mercado, análisis de estrategias de entrada para empresas extranjeras interesadas en empezar o expandir sus actividades en Colombia o en otros países.
- Soporte en la búsqueda, selección y presentación de recursos humanos, socios comerciales (clientes/distribuidores), así como de socios inversionistas extranjeros.
- Apoyo en el análisis de importación y exportación.
- Actividades de mercadeo y promoción junto a sindicatos, asociaciones sectoriales y entidades internacionales.
- Participar en reuniones, eventos, seminarios.
- Elaboración de reportes de presentación de los proyectos.
- Apoyo al desarrollo de nuevos proyectos, centros y unidades de negocios rentables, con el fin de sacar provecho de las oportunidades de inversión, capitalización y desarrollo de nuevos mercados en el mundo.
- Hacer análisis comparativos internacionales de otros programas, políticas e iniciativas en materia de economías y mercados emergentes.
- Apoyar en la gerencia del programa en la elaboración de documentos, presentaciones, formatos y demás instrumentos que se requieran.

PERFIL DEL ESTUDIANTE

- Dirigido a estudiantes de:
 - Administración de negocios internacionales
 - Comercio internacional
 - Administración de empresas
 - Relaciones internacionales
- Idiomas: Portugués e inglés
- Conocimientos con actividades de inteligencia de mercado
- Comunicativo, comprometido y open minded
- Hábil para evaluar entornos nacionales e internacionales
- Capaz de formular proyectos e implantar estrategias de internacionalización empresariales.

PARTNERS

**BERLIN–BUENOS AIRES –CAPE TOWN – DUBAI– LIMA –LUANDA –LUGANO– MEXICO
CITY –MOSCOW– MUMBAI– MUNICH – SANTIAGO**

TIEMPO DE DEDICACIÓN

- Lugar: Bogotá
- Tiempo completo.
- 6 meses.

OTROS

- Vinculación ARL.
- Remuneración