

CATEGORIA	Experiencia y Formación	Dominio del Negocio	Capacidad Comercial	Consultoría	Gerenciamiento
<u>ROLES</u>					
Socio A - Gerencia General / Presidencia	Formación de postgrado (maestría y doctorado, idealmente). Experiencia exitosa probada en la conducción integrada de una organización de servicios profesional (finanzas, clientes, operaciones y gente) y <i>maestría</i> en el ejercicio de un rol de consultoría organizacional de alto nivel.	Conceptualiza, mantiene y enriquece el core business y el desempeño sustentable del negocio. Provee los lineamientos a la organización y la red de asociados para el desarrollo e implementación de mejores prácticas. Es el responsable ejecutivo último del desarrollo de la cultura y capacidad organizacional, la creación de conocimiento y el desarrollo de las prácticas integradas. Conduce investigaciones académicas o aplicadas. Es un referente institucional ante <i>stakeholders</i> no comerciales.	Se posiciona como un referente institucional, de gerencias generales y accionistas, en organizaciones regionales o grupos empresarios. Capacidad de Venta superior a los 900.000.- Posiciona proyectos integrales en Cías. Grandes o Grupos Empresarios.	Instala credibilidad en audiencias de gerencia alta, presidencia y accionistas. Diseña y gerencia proyectos completos de regional, que contribuyen a transformar la dinámica de funcionamiento de una industria o sector dentro de una industria.	Lidera el desempeño y el desarrollo integrado de la firma desde una posición de Gerencia General. Es el representante máximo de la firma ante clientes, asociados y otras instituciones. Brinda coaching a otros Socios y Gerentes de Proyecto, y ejerce el mentorazgo de Líderes o Consultores de alto potencial.
Gerente de Proyecto	Formación de postgrado (maestría). Experiencia exitosa probada en consultoría y en el liderazgo procesos de estrategia, desarrollo o cambio organizacional en diferentes países y con organizaciones grandes. Conocimiento generalista sólido de negocios, organización y/o personas y formación especialista sólida en dos de nuestras prácticas (Referente de práctica). Conocimiento de la dinámica de dos industrias estratégicas, como mínimo.	Comprende y articula el core business en sus propuestas, proyectos y desarrollos internos. Integra todas las variables de esencia y forma a su pensamiento y acción. Identifica los issues de negocio y los conecta a las variables organizacionales. Contribuye de manera directa al desarrollo de la cultura y capacidad organizacional, la creación de conocimiento y el desarrollo de una práctica, de manera integral, desde un rol funcional formalmente delegado en la firma.	Integra el rol consultor y estrategia. Se posiciona a nivel Gerencial y en los niveles estratégicos de organizaciones medianas/grandes. Capacidad de Venta 400.000.- Posiciona proyectos integrales en MeGRAS.	Instala credibilidad en audiencias de gerencia alta y presidencia. Diseña y gerencia proyectos completos de nivel local. Realiza presentaciones de alto impacto a nivel de gerencia alta y presidencia.	Lidera de manera autónoma hasta 3 proyectos completos de alcance local, coordinando tanto al equipo interno como al externo. Asegura el impacto de cambio, el nivel de servicio y la rentabilidad proyectada. Actúa como representante de la firma y de los socios en ausencia de alguno de ellos. Coordina a Líderes de consultoría y servicio en la elaboración de análisis, materiales, presentaciones y reportes. Supervisa y valida los entregables antes de su envío al cliente. Brinda coaching a consultores y gestiona de manera directa el desempeño.
Consultor	Formación de grado y cursos especializados de postgrado. Cuatro años de experiencia profesional afín en empresas o consultoría. Experiencia específica probada en procesos de desarrollo o cambio organizacional, con asignaciones concretas de facilitación de procesos de trabajo en grupo e individuales. Conocimiento generalista de negocios y/o organización y formación especialista en uno de los campos de nuestras prácticas (estrategia, estructura, procesos, clientes, talento, comportamiento).	Comprende el core de negocio y demuestra comprensión racional de lo que es una solución / intervención conectada. Conoce y domina procesos específicos dentro de una práctica o un campo de nuestra práctica (ej. definición de roles, elaboración de planes, habilidades específicas, etc.). Se mantiene enfocado y en control de las actividades de mayor contribución del su rol al crecimiento del negocio. Puede sintetizar su entendimiento de la demanda de los clientes en temas específicos (liderazgo, enfoque comercial, etc.). Aporta análisis, recomendaciones y mejoras concretas a un proceso y sus	Constituye credibilidad en niveles profesionales y mandos medios. Puede realizar descubrimientos en demandas especializadas. Identifica y fundamenta oportunidades de mejora y expansión dentro de los proyectos en curso. Acompaña a los GC en los procesos de descubrimiento, diseño y presentación de soluciones. Desarrolla de manera autónoma el detalle de las propuestas y los presupuestos sobre el enfoque propuesto por el GC. Puede elaborar y cerrar de manera autónoma	Opera como un facilitador experto en la conducción de procesos con personas de nivel táctico (mandos medios) con alto impacto en su transformación. Realiza el diseño de actividades específicas o fases cortas dentro de los proyectos, con toda la información y materiales de soporte requeridos. Reporta los resultados de sus actividades de manera autónoma y es capaz de realizar presentaciones diagnósticas, de resultados o avances hasta niveles de Jefatura (con previa supervisión del GERente o Líder de Proyecto). Se concentra en el impacto de transformación de sus intervenciones y en la vinculación	Coordina las actividades programadas con los clientes e internamente, asegurando su adecuada planificación, calendarización, organización y ejecución. Actúa como PMO en proyectos de complejidad media (5-6 meses), garantizando el control sobre todas las actividades operativas.

herramientas dentro de una práctica (ejemplo: herramientas actualizadas de evaluación).

propuestas de nivel operativo alto, de desarrollo de habilidades o mejora de desempeño de personas o grupos, dentro de una práctica. Puede identificar la desconexión en los pedidos o en las soluciones, sin necesariamente poder realizar por su cuenta una solución más conectada aún.

de las mismas al proyecto más amplio (y no solamente en el nivel de satisfacción de los participantes). Propone al LP o GP mejoras fundamentadas al proceso de implementación, a partir de su propia intracción con el cliente.

Analista

Formación de grado. Dos años de experiencia profesional afín en empresas o consultoría. Conocimiento generalista de negocios y/o organización y formación especialista en uno de los campos de nuestras prácticas (estrategia, estructura, procesos, clientes, talento, comportamiento). Dominio de herramientas informáticas actualizadas e Internet para la realización de investigaciones, análisis y reportes de alta calidad.

Mejora entregables y herramientas de intervención dentro de su área de especialidad. Investiga y genera recomendaciones aplicables sobre mejores prácticas. Domina las variables de contribución y productividad de su rol y su tiempo. Conoce el proceso comercial, de intervención y de servicio y administrativo.

Provee información y recomendaciones estructuradas sobre los prospectos. Acompaña a los Gerentes de Cuenta en los procesos de descubrimiento y presentación de las propuestas. Asiste de manera directa en la elaboración de propuestas y presupuestos preliminares, para su supervisión por parte del Gerente de Cuenta.

Realiza relevamientos y presentaciones en el cliente, hasta niveles de Gerencia media. Brinda soporte directo a los líderes de proyecto (en adelante) en asistencia a sesiones de trabajo, elaboración final de reportes, protocolos y guías de trabajo. Propone e implementa mejoras en la experiencia del cliente o la forma de intervención de los eventos específicos.

No esperado con relación a equipos o al cliente, si en la gestión proactiva de su desempeño, de la coordinación con los demás y de su desarrollo.