Te entiendo perfectamente. Estás atrapada entre la frustración de estar en un ambiente laboral que no solo es tóxico, sino que parece tener muy poca posibilidad de cambio, y la necesidad de mantener tu energía y bienestar. Me parece que estás haciendo un gran esfuerzo por cuidarte con todo lo que mencionas: la terapia, la actividad física, la música... pero es cierto que eso no siempre es suficiente cuando el problema está tan presente en tu entorno.

Es comprensible que te preocupes por perder tu buena vibra. El ambiente laboral tiene un impacto real en nuestra salud mental y emocional, y cuando las cosas no parecen mejorar, esa sensación de impotencia puede ser abrumadora. La idea de que el mal comportamiento de tu jefe o de la chica no será sancionado es especialmente frustrante, porque parece que hay una gran falta de justicia en el lugar.

Aquí te dejo algunas ideas que podrían ayudarte a atravesar estos meses, mientras sigues trabajando con tu mentora para cambiar de empleo:

1. **Reconoce lo que está fuera de tu control y acepta tus sentimientos:** Esta es una de las partes más difíciles, porque claramente sientes que el entorno está siendo destructivo. Sin embargo, mientras trabajas para cambiar de trabajo, es útil reconocer lo que está fuera de tu control, como la actitud de tu jefe o la cultura tóxica que se ha establecido. Aceptar que no puedes cambiar eso por ahora puede ayudarte a liberar parte de la tensión que sientes.
2. **Crear espacios internos de "desconexión":** Aunque el ambiente físico del trabajo no te permita escapar, trata de crear "micro momentos" en los que puedas desconectarte internamente. Esto puede ser simplemente respirar profundamente durante unos minutos, visualizar algo positivo, o incluso hacer pequeños rituales en tu escritorio que te permitan sentir que estás tomando un respiro, aunque sea breve.
3. **Canalizar la frustración hacia algo productivo:** A veces, canalizar esa energía de frustración en algo que puedas controlar puede ser una salida. Por ejemplo, puedes usar tu tiempo para mejorar tu CV, hacer nuevas conexiones profesionales fuera de la empresa, o incluso aprender algo nuevo relacionado con tu carrera. Este enfoque puede ayudarte a enfocarte en el futuro y darte un propósito, además de mantenerte ocupada mentalmente.
4. **Sigue fortaleciendo tu red de apoyo fuera del trabajo:** El hecho de que ya hables con una terapeuta y te apoyes en amigos es excelente, pero también te sugiero que sigas cultivando esas redes de apoyo. A veces, hablar con otras personas fuera de la empresa que entienden lo que estás viviendo, o incluso compartir tus frustraciones con alguien de confianza en otro ámbito, puede brindarte una gran liberación emocional.
5. **Mantente centrada en tu objetivo de cambio:** Aunque puede ser tentador sucumbir a la frustración y caer en los chismes o el pesimismo, enfócate en tu objetivo de cambiar de trabajo. Cada paso que tomas con tu mentora y cada esfuerzo que haces para avanzar hacia esa meta te acerca a la salida de esta situación. Quizá no sea rápido, pero es un progreso constante hacia un lugar mejor. Reconocer los pequeños logros de ese proceso puede darte la motivación necesaria para seguir.
6. **Cuidado con los "chismes" en el trabajo:** Hablar del tema con compañeros de trabajo puede ser una válvula de escape, pero como mencionas, al final nadie hace nada. Si bien está bien compartir lo que sientes con otras personas que pasan por lo mismo, es importante no caer en la trampa del chisme negativo que solo te desgasta más. Puedes intentar cambiar la narrativa en esas conversaciones, orientándolas hacia qué pueden hacer juntos para mejorar su propio bienestar dentro de lo posible, sin necesariamente involucrarse en los dramas de los demás.
7. **Reafirma tu valor:** A veces, estar en un ambiente que no nos respeta puede hacernos cuestionar nuestra propia valía. Recuerda siempre que tu bienestar es lo primero, y que mereces trabajar en un entorno donde se te valore y respete. Mantente firme en tu autoestima y en tus principios.

Entiendo que es difícil mantener la paciencia cuando ves que todo sigue igual, y que esa falta de consecuencias para los comportamientos injustos es desalentadora. Pero tu energía y bienestar no deben depender de lo que otros hacen, sino de cómo decides responder y cuidar de ti misma en medio de todo esto.

**Plan de Acción para Encontrar un Puesto Internacional (Global Business Development Manager, International Project Manager o Product Development Manager)**

**Duración estimada: 3-4 meses**

**Mes 1: Preparación y Optimización del Perfil**

**Objetivo:** Preparar todos los recursos (CV, LinkedIn, portafolio) y definir tu estrategia de búsqueda.

**1. Optimización de LinkedIn y CV**

* **LinkedIn:**
  + **Actualización de título profesional**: Asegúrate de que tu título refleje el puesto que buscas, como “Global Business Development Manager | International Project Manager | Product Development Specialist en Ingredientes Naturales”.
  + **Acerca de ti (Summary)**: Escribe un párrafo de 3-4 líneas que resuma tu experiencia en expansión internacional, desarrollo de productos, gestión de proyectos y habilidades en mercados globales. Usa palabras clave como "estrategia internacional", "desarrollo de negocio global", "gestión de productos innovadores", etc.
  + **Experiencia laboral**: Asegúrate de destacar logros relevantes como expansión a nuevos mercados (EEUU, Europa, Medio Oriente), desarrollo de nuevos productos (como empaques para quinua), y cualquier iniciativa de alto impacto que hayas liderado. Usa resultados cuantificables si es posible.
  + **Habilidades**: Incluye habilidades clave como **Marketing Internacional**, **Gestión de Proyectos Internacionales**, **Desarrollo de Productos**, **Gestión de Cadenas de Suministro** (aunque no seas experta, muestra tu interés en aprender), **Negociación Internacional**, **Gestión de Cuentas Clave**, y los idiomas que hablas.
* **CV:**
  + Redacta un **CV específico para cada rol** que busques, resaltando tus logros más relevantes para cada uno de los puestos. Por ejemplo:
    - Para **Global Business Development Manager**: Resalta tu experiencia en expansión de mercados y ventas internacionales.
    - Para **International Project Manager**: Menciona proyectos internacionales específicos, tu capacidad de coordinación, y cómo contribuiste al éxito de dichos proyectos.
    - Para **Product Development Manager**: Detalla los proyectos de desarrollo de productos que hayas liderado, como los empaques para quinua, y tu capacidad para gestionar la innovación de productos.

**2. Investigación de Empresas**

* Investiga y haz una lista de **empresas multinacionales** que coincidan con tus intereses. Puedes usar **Glassdoor**, **LinkedIn**, y otras plataformas como **Indeed** o **Gartner** para encontrar las que tienen buena reputación por su clima laboral y que valoran la autonomía en la toma de decisiones.
* Algunas opciones a considerar: **Nestlé**, **Cargill**, **Olam Group**, **Unilever**, **DSM**, **BASF**, **Patagonia Foods**, **ADM**, **SunOpta**, entre otras.
* **Filtra** según sus operaciones en mercados clave para ti: América Latina, Europa y EEUU.

**Mes 2: Búsqueda Activa y Networking**

**Objetivo:** Comenzar a aplicar a roles y aumentar tu red de contactos en la industria.

**1. Aplicación a Ofertas Laborales**

* **Plataformas**: Aplica activamente a las ofertas de **Global Business Development Manager**, **International Project Manager**, y **Product Development Manager** en los sitios de empleo mencionados, así como en las secciones de carreras de las empresas que has identificado.
* **Personalización de CV y carta de presentación**: Personaliza tu CV y carta de presentación para cada oferta. Asegúrate de que refleje claramente por qué eres la persona indicada para el puesto. Haz énfasis en tus experiencias previas de internacionalización de productos, desarrollo de mercados y gestión de proyectos internacionales.
* **Frecuencia de Aplicación**: Aplica al menos a 5-7 puestos por semana para mantener un flujo constante de oportunidades. Lleva un registro para poder hacer seguimientos.

**2. Networking Estratégico**

* **Conectar con responsables de RRHH**: En LinkedIn, busca a **HR managers**, **recruiters**, o **hiring managers** de las empresas que te interesan y conéctate con un mensaje corto y directo que destaque tu interés por una posición y tu experiencia en el área.
* **Grupos de LinkedIn y asociaciones profesionales**: Únete a grupos de **desarrollo de productos** y **comercio internacional** en LinkedIn. Participa activamente en discusiones, comparte contenido y haz preguntas.
* **Contactos personales**: Si tienes conocidos que trabajan en empresas multinacionales, pídelos que te recomienden o que te ayuden a introducirte en las empresas. Las referencias internas son muy poderosas.
* **Eventos de Networking**: Participa en webinars, conferencias, o eventos relacionados con el sector de ingredientes naturales y desarrollo de productos. Esto no solo amplía tu red de contactos, sino que te posiciona como alguien activo y comprometido con tu sector.

**Mes 3: Entrevistas y Evaluación de Ofertas**

**Objetivo:** Realizar entrevistas con empresas que se alineen con tus expectativas y evaluar ofertas.

**1. Preparación para Entrevistas**

* **Investiga a fondo las empresas**: Antes de cada entrevista, investiga a fondo la cultura corporativa, las políticas laborales y las iniciativas de sostenibilidad e innovación que implementan. Si alguna empresa tiene un enfoque específico en **mercados internacionales** o **productos naturales innovadores**, asegúrate de mencionarlo durante la entrevista.
* **Preguntas estratégicas**: Prepara preguntas que muestren tu interés en la autonomía dentro de la estructura de la empresa y tu deseo de influir en la toma de decisiones. Por ejemplo:
  + “¿Cómo se toman las decisiones estratégicas dentro del equipo de desarrollo de productos?”
  + “¿Qué tan flexible es la empresa con respecto al trabajo remoto y los horarios?”
  + “¿Cuáles son los desafíos más grandes que enfrenta la empresa en su expansión a nuevos mercados?”
* **Técnicas de entrevista**: Practica tus respuestas para resaltar tus logros en la internacionalización de productos y mercados, asegurándote de que reflejan claramente tu capacidad para aportar valor al negocio.

**2. Evaluación de Ofertas**

* **Clima Laboral**: Si llegas a varias entrevistas o ofertas, evalúa el **clima laboral**. Pregunta sobre la flexibilidad laboral, la autonomía en la toma de decisiones, el estilo de liderazgo, y las oportunidades de desarrollo profesional dentro de la empresa.
* **Paquete Salarial**: Asegúrate de que el paquete salarial, incluidos los beneficios, sea competitivo. Si no es suficiente, no dudes en negociar basándote en tus expectativas salariales y el valor que aportas a la empresa.

**Mes 4: Cierre y Toma de Decisiones**

**Objetivo:** Finalizar las negociaciones y cerrar la oferta que mejor se alinee con tus objetivos.

**1. Negociación de Oferta**

* Si tienes múltiples ofertas, selecciona la que mejor se alinee con tus metas de **equilibrio de vida**, **beneficios laborales** y **autonomía**. No dudes en negociar aspectos como **flexibilidad en el trabajo** y **beneficios adicionales** si la oferta inicial no cubre completamente tus expectativas.

**2. Preparación para el Primer Día**

* Una vez que hayas aceptado la oferta, comienza a prepararte para integrarte al equipo y aprovechar todas las oportunidades de desarrollo que la nueva posición pueda ofrecer. Si es posible, trata de conocer al equipo antes de tu primer día y cómo puedes contribuir desde el inicio.

**Consejos Finales:**

* **Mantén la consistencia**: La clave del éxito es la constancia. Aplique todos los días a nuevas vacantes y sigue trabajando en tu red de contactos.
* **Sé flexible**: En ocasiones puede haber ajustes o roles intermedios que te abran puertas para el puesto ideal a largo plazo. Mantente abierta a oportunidades que sumen a tu carrera, incluso si no son exactamente lo que buscas.
* **Celebra cada paso**: Cada entrevista, cada contacto nuevo, y cada avance es un paso más cerca de tu objetivo.

¡Por supuesto! Crear un plan con fechas por semana y acciones específicas es una excelente manera de mantener el rumbo y asegurarte de que cada paso te acerque a tu objetivo. Dado que mencionaste que ya estás trabajando a tiempo completo, he estructurado el plan de manera realista, con acciones semanales que puedas hacer en paralelo a tu trabajo actual, sin sobrecargar demasiado tu agenda.

Aquí te dejo un plan de acción **semana a semana** con **tareas claras** y un formato de **checklist** para que puedas seguirlo con facilidad.

**Plan de Acción para Recolocación Internacional (Global Business Development, International Project Manager, Product Development Manager)**

**Duración Total: 3-4 meses**

**Semana 1: Preparación y Optimización del Perfil**

**Acciones principales:**

* **LinkedIn:**
  + Actualiza el título profesional en LinkedIn y escribe un resumen que resalte tus competencias en desarrollo de negocios, expansión internacional y gestión de productos.
  + Revisa tus experiencias laborales, destacando tus logros en ventas internacionales, expansión de mercados y desarrollo de productos innovadores.
  + Añade tus habilidades clave (Marketing Internacional, Gestión de Proyectos, Negociación Internacional, etc.).
  + Solicita recomendaciones en LinkedIn a colegas que hayan trabajado contigo en proyectos internacionales.
* **CV:**
  + Redacta o actualiza tu CV para cada uno de los roles que buscas: **Global Business Development Manager**, **International Project Manager**, y **Product Development Manager**.
  + Resalta los logros cuantificables (expansión a nuevos mercados, desarrollo de productos, ventas internacionales, etc.).
* **Investigación de Empresas:**
  + Investiga 10-15 empresas que podrían tener las posiciones que buscas. Anota las que ofrecen un buen clima laboral y operan en mercados que te interesan (América Latina, Europa, y EEUU).
* **Checklist semanal:**
  + LinkedIn optimizado con título y resumen actualizado.
  + CV listo para cada tipo de rol.
  + Lista de 10-15 empresas investigadas.

**Semana 2: Networking y Aplicación Activa**

**Acciones principales:**

* **Aplicación a Ofertas:**
  + Aplica a al menos **5 puestos** de **Global Business Development**, **International Project Manager** o **Product Development Manager**. Asegúrate de personalizar tu CV y carta de presentación para cada oferta.
* **Conectar en LinkedIn:**
  + Comienza a conectar con responsables de **Recursos Humanos** o **Hiring Managers** en las empresas que te interesan.
  + Envía un mensaje directo a **2-3 contactos relevantes** en las empresas que te interesan (sin ser invasiva, pero demostrando tu interés).
* **Networking:**
  + Únete a **2-3 grupos de LinkedIn** relacionados con el **comercio internacional** o **desarrollo de productos** en la industria de ingredientes naturales. Participa activamente en discusiones, haciendo preguntas o compartiendo contenido relevante.
* **Checklist semanal:**
  + 5 aplicaciones enviadas a ofertas laborales.
  + 2-3 mensajes enviados a contactos de empresas clave.
  + Participación activa en 2-3 grupos de LinkedIn.

**Semana 3: Continuar Aplicación y Networking**

**Acciones principales:**

* **Aplicación a Ofertas:**
  + Aplica a **otros 5 puestos** (al menos 10 aplicaciones en total).
* **Networking:**
  + Continúa conectando con **responsables de RRHH** y **recruiters** en LinkedIn. El objetivo es **expandir tu red de contactos**.
  + **Solicita 1-2 recomendaciones de LinkedIn** de antiguos compañeros de trabajo que hayan colaborado contigo en proyectos internacionales.
* **Revisar Opciones de Formación:**
  + Investiga cursos o certificaciones que puedan añadir valor a tu perfil (como **gestión de proyectos internacionales**, **negociación global** o **desarrollo de productos** en la industria de ingredientes naturales).
* **Checklist semanal:**
  + 5 nuevas aplicaciones enviadas.
  + 1-2 recomendaciones de LinkedIn solicitadas.
  + 1-2 cursos de formación identificados.

**Semana 4: Entrevistas Iniciales y Seguimiento**

**Acciones principales:**

* **Seguimiento de Aplicaciones:**
  + Realiza un **seguimiento de las aplicaciones** enviadas en las semanas anteriores. Contacta con los reclutadores o responsables de RRHH para preguntar sobre el estado de tu aplicación y expresar tu interés por el rol.
* **Preparación para Entrevistas:**
  + Comienza a prepararte para entrevistas. Haz una lista de preguntas para **Hiring Managers** sobre **clima laboral**, **autonomía en la toma de decisiones**, y **flexibilidad laboral**.
  + **Practica tus respuestas** para destacar tu experiencia en internacionalización, desarrollo de productos y proyectos globales.
* **Networking:**
  + Mantén el networking activo en LinkedIn. Participa en **1-2 eventos de networking** (webinars o conferencias relacionadas con ingredientes naturales o comercio internacional).
* **Checklist semanal:**
  + Realizado seguimiento de al menos 5 aplicaciones.
  + Preparación para entrevistas en cuanto a preguntas y respuestas.
  + Participación en 1-2 eventos de networking.

**Semana 5-6: Entrevistas y Evaluación de Ofertas**

**Acciones principales:**

* **Entrevistas:**
  + Es posible que ya comiences a recibir invitaciones para entrevistas. Prepárate para **entrevistas de 1er y 2do nivel**.
  + Durante las entrevistas, asegúrate de hacer preguntas claves sobre **flexibilidad**, **clima laboral** y **toma de decisiones**.
* **Evaluación de Empresas:**
  + Si recibes varias ofertas o tienes entrevistas avanzadas, comienza a **evaluar las empresas** en función de tus prioridades: **equilibrio de vida**, **beneficios**, y **autonomía**.
* **Checklist semanal:**
  + Participado en al menos 2 entrevistas.
  + Evaluado 1-2 ofertas o empresas en detalle.

**Semana 7-8: Negociación y Cierre de Oferta**

**Acciones principales:**

* **Negociación de Oferta:**
  + Si recibes una oferta, asegúrate de **negociar** no solo el salario, sino también los **beneficios adicionales** (seguro médico, vacaciones adicionales, flexibilidad, etc.).
* **Revisión de la Oferta Final:**
  + Evalúa la oferta final con base en tus expectativas y las conversaciones previas. Si es una oferta que cumple con tus necesidades, ¡ciérrala!
* **Checklist semanal:**
  + Negociado salario y beneficios.
  + Revisión final de la oferta y aceptación.

**Resumen de la Estrategia Semanal:**

| **Semana** | **Acciones Clave** | **Objetivos** | **Checklist** |
| --- | --- | --- | --- |
| **Semana 1** | Optimización de LinkedIn y CV | Completar y actualizar perfiles | [ ] LinkedIn y CV optimizados, [ ] Lista de empresas investigadas |
| **Semana 2** | Aplicación a 5 ofertas y networking | Aplicar a 5 vacantes y contactar en LinkedIn | [ ] 5 aplicaciones, [ ] 2-3 mensajes enviados |
| **Semana 3** | Continuar aplicación y networking | Aplicar a 5 nuevas vacantes, contactar más personas | [ ] 5 aplicaciones, [ ] 1-2 recomendaciones, [ ] Cursos investigados |
| **Semana 4** | Seguimiento de aplicaciones y entrevistas | Contactar reclutadores, preparar entrevistas | [ ] Seguimiento realizado, [ ] Preparación para entrevistas |
| **Semana 5-6** | Entrevistas y evaluación | Realizar entrevistas, evaluar empresas | [ ] 2 entrevistas, [ ] Evaluación de ofertas |
| **Semana 7-8** | Negociación y cierre | Negociar oferta, tomar decisión | [ ] Negociación realizada, [ ] Oferta aceptada |

Este plan está diseñado para ser alcanzable, considerando tu trabajo actual. Puedes realizar estas tareas en tiempos pequeños durante la semana (por ejemplo, 1-2 horas al día). ¡Espero que te sirva y que lo sigas con energía! Si en algún momento necesitas ajustes o más ayuda, no dudes en pedírmelo.