



DESCRIPCION DE PUESTO & JOB SUCCESS PROFILE Ejecutivo de Diseño y Ventas

20 Septiembre 2018

Nombre de la posición:	EJECUTIVO DE DISEÑO Y VENTAS	Localidad: Tienda Galería en MERIDA, YUC.
Unidad Organizacional:	COMERCIALIZACIÓN	Dimensiones y alcance del puesto: Venta 2017 en Tienda por MXP 1.5 Mio. Presupuesto venta 2018 en tienda: MXP 2.0 Mio.
Unidad de Negocio / División:	COMERCIALIZADORA	
Reporte directo a: (Puesto del jefe directo)	ENCARGADO DE LA TIENDA GALERIA	
Reporte indirecto a:	Gerente de COMERCIALIZACIÓN	

1. PROPÓSITO PRINCIPAL DE LA POSICIÓN (Describir brevemente para qué existe la posición en la organización y cuál es su contribución al negocio)
Atender al cliente que acude a la Tienda Galería, explorando y entendiendo sus gustos y necesidades, para ofrecerle proyectos de decoración y venderle los productos y servicios que le satisfagan, en línea con el plan estratégico del negocio.

2. PRINCIPALES RESPONSABILIDADES

Áreas de Responsabilidad (Describir ¿Qué hace, cómo lo hace y para qué lo hace?)	Indicadores de Medición y Desempeño
Operar el proceso completo de ventas con clientes que acuden a la tienda (prospección, presentación, venta de producto, cierre, cobranza, entrega e instalación) brindando un servicio de calidad enfocado en el cliente y sus necesidades, conforme a la promesa de marca AJ.	Cumplimientos de objetivos de venta Satisfacción del cliente
Elaborar proyectos de decoración AJ : levantamiento (físico, fotográfico y de necesidades), elaboración de propuesta, presentación a cliente y firma del protocolo con dibujos técnicos, listado de telas y acabados,	Satisfacción del cliente. Cumplimiento de objetivos de venta
Programar presentación física de productos en el domicilio del cliente.	Cumplimiento de objetivos de venta
Desarrollar presupuestos de productos de línea o de fabricación (después de firma de protocolo de aprobación)	Cumplimiento de objetivos de venta
Coordinación y supervisión de entregas e instalaciones a clientes	Satisfacción del cliente
Colaborar con el Encargado de la tienda en la realización de levantamiento de inventarios, acomodo, solicitud, recepción, entrega, etiquetado, conservación, cuidado y devolución de productos AJ.	Evaluación del desempeño
Ejecutar los procesos y políticas administrativas internas y externas de la organización.	Auditoría externa

3. RELACIONES INTERNAS Y EXTERNAS (Indicar las posiciones y áreas con las que interactúa la posición descrita)

¿Con Quién?	Tipo de relación (Ej. Comunicando, asesorando, negociando, influyendo)
INTERNAS: <ul style="list-style-type: none"> • Encargado de la Tienda Galería • Gerente de la Productora • Diligenciero /Instalador EXTERNAS: <ul style="list-style-type: none"> • Clientes. • Auditores externos. 	INTERNAS: <ul style="list-style-type: none"> • Recibe dirección y objetivos de trabajo y reporta resultados. • Gerente de la productora Recibe fechas de entrega. <i>Solicita factibilidad y presupuestos para proyectos vendidos en tienda.</i> • Coordina y supervisa las instalaciones EXTERNAS: <ul style="list-style-type: none"> • Con clientes. Para atención personalizada, inicio y fin de proceso de ventas • Con Auditores externos. Para la entrega y revisión de información.

4. ASPECTOS GENERALES

Competencias de Liderazgo (Señala con una "X" a que nivel debe tener desarrolladas el ocupante del puesto estas 4 competencias para poder desempeñarlo exitosamente)

E=ESTÁNDAR / D=DESARROLLADO

Competencias de Liderazgo	E	D
Accountability (c.d.s.m.)		X
Innovación y Creatividad		X
Enfoque en resultados		X
Hacer la diferencia (servicio)		X

Describe por qué las competencias, arriba seleccionadas como D, son clave para desempeñar exitosamente este puesto:

Enfoque en resultados. Para lograr el cumplimiento de los objetivos y Metas de ventas.

Hacer la diferencia. - Porque para poder cerrar la venta de un proyecto de decoración se requiere presentar un proyecto que satisfaga las necesidades del cliente, y hacer la diferencia es la esencia de la promesa de marca AJ.

Accountability.- Porque al formar parte del equipo de ventas AJ debe dar ejemplo del rendimiento de cuentas, honrando su palabra y cumpliendo sus promesas en tiempo en forma.

Innovación y creatividad. _ porque para lograr los objetivos de ventas habrá que proponer innovadoras formas para cerrar las ventas.

Competencias Funcionales (Describe y señale el nivel de dominio requerido de máximo 5 competencias funcionales clave para desempeñar exitosamente las responsabilidades de este puesto).

E=ESTÁNDAR / D=DESARROLLADO / AD= ALTAMENTE DESARROLLADO

Competencias Funcionales	E	D	AD
Elaboración de Presupuestos		X	
Habilidad para indagar e influir, mediante una optima comunicación verbal y corporal			X
Prospección y analisis de información		X	
Capacidad para entender la necesidad o problemática del cliente, tanto la que tiene actualmente como la que puede tener en un futuro			X
Interiorismo y decoración.(composición, armonia de color, estetica, funcionalidad, escala)	X		
Capacidad de negociación y cierre del proceso de venta.			X
Gestión de Proyectos y administación del tiempo		X	

Otros Conocimientos (Se refiere a otros conocimientos específicos que requiere tener el ocupante de la posición para desempeñarla con éxito, por ejemplo, conocimientos sobre los competidores en el mercado, sobre la industria/sector a que pertenece el Negocio, sobre su organización, etc.)

- Manejo de software para diseño y ofimática (AUTOCAD, paquetería ADOBE y office), y de software propietario.
- Apertura y Sensibilidad Cultural
- Consistencia con los valores organizacionales (sustentabilidad).
- La organización y sus políticas.
- Aspectos culturales de los mercados que atiende
- Conocimientos de marketing digital en general, y de procesos y estrategias de atracción de potenciales compradores.
- Conocimiento de la cadena de valor del negocio.
- Conocimiento y comprensión de las fuerzas del mercado que influyen en las actividades comerciales y de negocio

Nivel mínimo de estudios, especialidad, años de experiencia laboral, idioma y nivel del idioma (básico, intermedio o avanzado):

- Estudios: Arquitecto, Diseñador de interiores, Diseño del hábitat con experiencia
- Especialidad: en proyectos del ramo mobiliario, arquitectónico de interiorismo y/o ventas.
- Años Experiencia: Dos años en el área de ventas y diseño de mobiliario y accesorios o artículos de decoración.
- Idiomas: Inglés medio

Posición de jefe Inmediato

ENCARGADO DE LA TIENDA GALERIA

Posición descrita

Ejecutivo de diseño y ventas	Ejecutivo de Diseño
------------------------------	---------------------

Número de Reportes Directos:
 Personal interno __ __ Personal Externo/agencia __

Número de Reportes Indirectos:
 Personal interno 1 Personal Externo/agencia __

Elaborado por:
 Ing. Rubén Meléndez Pérez
 Anabel Cervantes Garrido
 Gabriel Mijares

Aprobado por: Arq. Anabel Cervantes Garrido