



DESCRIPCION DE PUESTO & JOB SUCCESS PROFILE DIRECTOR COMERCIAL

Fecha 1 MAYO 2019

Nombre de la posición:	GERENTE COMERCIAL	Localidad: MERIDA, YUC.
Unidad Organizacional:	COMERCIALIZACIÓN	Dimensiones y alcance del puesto: Venta 2017 MXP 25 Mio.
Unidad de Negocio / División:	COMERCIALIZADORA	
Reporte directo a: (Puesto del jefe directo)	DIRECTOR CORPORATIVO	
Reporte indirecto a:	DIRECTOR CREATIVO	
1. PROPÓSITO PRINCIPAL DE LA POSICIÓN (Describir brevemente para qué existe la posición en la organización y cuál es su contribución al negocio)		
<p>OBJETIVO: Diseña y ejecuta plan de ventas y de marketing, en línea con el plan estratégico del negocio AJ, participando en la definición de los objetivos de rentabilidad.</p>		
2. PRINCIPALES RESPONSABILIDADES		
Áreas de Responsabilidad (<i>Describir ¿Qué hace, cómo lo hace y para qué lo hace?</i>)	Indicadores de Medición y Desempeño	
Diseña planes y estrategias de venta , Dirige controla y ejecuta dichos planes, con la finalidad de cumplir con las metas de ventas de la empresa a corto, mediano y largo plazo. Participa activamente en las ventas.	One page plan. Metas de ventas vs resultados totales mensuales y acumulados	
Determinar el presupuesto ingresos y las metas de ventas anuales de acuerdo con el plan estratégico de la empresa.	One page plan	
Define objetivos específicos de venta para cada miembro de la fuerza comercial a su cargo, y asegura su cumplimiento.	Ventas según Estados financieros	
Cumplir con la política de márgenes para cada línea de negocio (residencial, comercial, hotelería, spa, retail).	Ventas según Estados financieros	
Participa en la elaboración del plan estratégico del negocio .	One page plan	
Proporciona retroalimentación a cada área desde el enfoque del cliente acerca del producto y/o servicio.	Satisfacción del cliente (NPS- Net Promoter Score)	
Desarrolla las competencias necesarias en su equipo de trabajo y evalúa objetivamente su desempeño .	Evaluación de competencias, PE (Performance Evaluation)	
Definir y ejecutar la estrategia de e-commerce .	Reportes de ventas mensuales. Alcance de publicaciones vs inversión. Nuevos seguidores. Ventas direccionadas por medios electrónicos.	
Asegura inventarios	Inventarios vs metas de ventas	
Junto con la Gerencia de Administración establece la política de precios y de márgenes de contribución para aprobación de la Dirección Corporativa.	Ventas según Estados Financieros	
Da seguimiento al proceso de venta y asegura su cobranza . Ejecuta la programación anticipada de cobro de los anticipos y finiquitos de los diferentes proyectos.	Revisión de reportes mensuales de ventas y Cuentas por Cobrar.	
Asegura que la estructura comercial (canales comerciales, estructura interna y procesos operativos) responda a los retos cambiantes del mercado.	Análisis de márgenes de utilidad por canal. Revisión plan estratégico del negocio.	
Diseña y asegura el servicio post-venta al cliente.	Satisfacción del cliente (NPS).	
Lleva a cabo la negociación con clientes sobre posibles descuentos por pagos anticipados.	% de descuentos autorizados	

Determina el costo de factibilidad de comercialización de proyectos de diseño sobre nuevas líneas SPA.	Márgen por proyecto
Contrata al personal de toda el área comercial	Índice de rotación. Resultados x colaborador
Supervisa la capacitación y el Desarrollo de las competencias técnicas necesarias en su equipo operativo y evalúa objetivamente su desempeño .	Perfil de competencias Evaluación de Desempeño
Capacita a su equipo en los estándares de calidad y procesos AJ de la COMERCIALIZADORA	Núm. de re trabajos por falta de calidad
Asegura el pipeline de talento de la Comercializadora (preparar sucesores para ocupar las posiciones clave). Es responsable de tener completa la plantilla de ocupación de la fábrica AJ.	Ocupación de plantilla
Asegura el orden de los archivos e información (electrónico) en el servidor, así como el orden de las áreas de trabajo (catálogos, muestras físicas, etc).	Auditoría interna
Asegura que los integrantes de su equipo operativo cumplan con el Reglamento interno .	Número de Violaciones al reglamento
Asegurar cumplimiento in situ con las obligaciones de seguridad e higiene necesarias.	Reglamento seguridad e higiene Reglamento interno

3. RELACIONES INTERNAS Y EXTERNAS (Indicar las posiciones y áreas con las que interactúa la posición descrita)	
<p>¿Con Quién? INTERNAS:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Director Corporativo • Gerente Administrativo • Reportes directos • Gerente Productora • Director Creativo <p>EXTERNAS:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Clientes. • Auditores externos • Servicio externo de Marketing 	<p>Tipo de relación (Ej. Comunicando, asesorando, negociando, influyendo) INTERNAS:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Recibe dirección, reporta resultados, Analiza resultados de la empresa y realiza estrategias. • Recibe estados financieros para su monitoreo y toma de decisiones. Obtiene lineamientos de compliance. • Les da dirección, entrenamiento, objetivos y evalúa su desempeño. • Análisis del costo de manufactura y su rentabilidad, determinación de tiempos de entrega, coordinación de instalaciones y retroalimentación de calidad, gestión de facturación ventas totales. • Transferencia de información sobre alcances del proyecto. Coordinación para el servicio al cliente. <p>EXTERNAS:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Con clientes. Atención y servicio al cliente (personalizada en casos de insatisfacción o reclamo). • Con Auditores externos. Para la entrega y revisión de información. Para asesoría y retroalimentación. • Servicio externo de Marketing. Da directriz para desarrollar estrategia de e-commerce.

4. ASPECTOS GENERALES																																			
<p>Competencias de Liderazgo (Señala con una "X" aquellas 4 competencias que deben estar desarrolladas para poder desempeñar exitosamente las responsabilidades de este puesto)</p> <p>E=ESTÁNDAR / D=DESARROLLADO</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Competencias de Liderazgo</th> <th>E</th> <th>D</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1. Accountability (c.d.s.m.)</td> <td></td> <td>X</td> </tr> <tr> <td>2. Innovación y Creatividad</td> <td>X</td> <td></td> </tr> <tr> <td>3. Enfoque en resultados</td> <td></td> <td>X</td> </tr> </tbody> </table>	Competencias de Liderazgo	E	D	1. Accountability (c.d.s.m.)		X	2. Innovación y Creatividad	X		3. Enfoque en resultados		X	<p>Competencias Funcionales (Describe y señale el nivel de dominio requerido de máximo 5 competencias funcionales clave para desempeñar exitosamente las responsabilidades de este puesto).</p> <p>E=ESTÁNDAR / D=DESARROLLADO / AD= ALTAMENTE DESARROLLADO</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Competencias Funcionales</th> <th>E</th> <th>D</th> <th>AD</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1. Negociar y cerrar ventas</td> <td></td> <td></td> <td>X</td> </tr> <tr> <td>2. Control presupuestal.</td> <td></td> <td></td> <td>X</td> </tr> <tr> <td>3. Conocimiento tecnico de Productos a vender</td> <td></td> <td></td> <td>X</td> </tr> <tr> <td>4. "Atrapar al cliente"</td> <td></td> <td></td> <td>X</td> </tr> </tbody> </table>			Competencias Funcionales	E	D	AD	1. Negociar y cerrar ventas			X	2. Control presupuestal.			X	3. Conocimiento tecnico de Productos a vender			X	4. "Atrapar al cliente"			X
Competencias de Liderazgo	E	D																																	
1. Accountability (c.d.s.m.)		X																																	
2. Innovación y Creatividad	X																																		
3. Enfoque en resultados		X																																	
Competencias Funcionales	E	D	AD																																
1. Negociar y cerrar ventas			X																																
2. Control presupuestal.			X																																
3. Conocimiento tecnico de Productos a vender			X																																
4. "Atrapar al cliente"			X																																

4. Hacer la diferencia (servicio)	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>								
Describe por qué las competencias arriba identificadas como D, son clave para desempeñar las funciones de este puesto:	<table border="1"> <tr> <td data-bbox="873 96 1325 184"> 5. Habilidad para mejora continuamente los procesos y optimización de recursos (medición, control, administración) </td> <td data-bbox="1325 96 1370 184"> <input type="checkbox"/> </td> <td data-bbox="1370 96 1416 184"> <input checked="" type="checkbox"/> </td> <td data-bbox="1416 96 1495 184"> <input type="checkbox"/> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="873 184 1325 275"> 6. Dominio de la persuasión, con capacidad de utilizarla y ajustarla a las circunstancias de cada situación </td> <td data-bbox="1325 184 1370 275"> <input type="checkbox"/> </td> <td data-bbox="1370 184 1416 275"> <input type="checkbox"/> </td> <td data-bbox="1416 184 1495 275"> <input checked="" type="checkbox"/> </td> </tr> </table>		5. Habilidad para mejora continuamente los procesos y optimización de recursos (medición, control, administración)	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	6. Dominio de la persuasión, con capacidad de utilizarla y ajustarla a las circunstancias de cada situación	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
5. Habilidad para mejora continuamente los procesos y optimización de recursos (medición, control, administración)	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>							
6. Dominio de la persuasión, con capacidad de utilizarla y ajustarla a las circunstancias de cada situación	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>							
<ul style="list-style-type: none"> • Accountability. - Porque su 'rendición de cuentas debe ser un role model para el resto de la organización. • innovación y creatividad. _ porque para lograr los objetivos de ventas habrá que proponer innovadoras formas de llegar a los clientes y cerrar las ventas • Enfoque en resultados. Para lograr el cumplimiento de objetivos ambiciosos segun el Plan estratégico del Negocio. • Hacer la diferencia. Para garantizar la satisfacción de clientes mediante un servicio impecable. 	<p>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.)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Conocimiento de la cadena de valor del negocio. - Dominio del sector de interiorismo y decoración (hotelero, spa...) • Apertura y Sensibilidad Cultural (desde el punto de vista del cliente) • Globalización. • Manejo de dinámicas de equipos. • Pensamiento Estratégico. • Consistencia con los valores organizacionales (sustentabilidad). • La organización y sus políticas. • Aspectos culturales de los mercados que atiende 									
<p>Nivel mínimo de estudios, especialidad, años de experiencia laboral, idioma y nivel del idioma (básico, intermedio o avanzado):</p> <ul style="list-style-type: none"> • Estudios: Ingeniería industrial, licenciatura en mercadotecnia o negocios • Especialidad: Administración, Negocios y Marketing • Años Experiencia: Dos años en el área de mercadotecnia o ventas Idiomas: Inglés avanzado 	<p>Posición jefe directo Director Corporativo</p> <p>Posición de puesto descrito Gerente Comercial</p> <p>Posición de subordinados</p> <table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 25%; text-align: center;">Encargado de Tienda Galería</td> <td style="width: 25%; text-align: center;">Responsable de ventas online</td> <td style="width: 25%; text-align: center;">Responsable de Ventas Hotelería y Spas</td> <td style="width: 25%; text-align: center;">Responsable de ventas interiorismo</td> </tr> </table> <p>Número de Reportes Directos: Personal interno <u> 4 </u> Personal Externo <u> </u></p> <p>Número de Reportes Indirectos: Personal interno <u> 4 </u> Personal externo <u> </u></p>		Encargado de Tienda Galería	Responsable de ventas online	Responsable de Ventas Hotelería y Spas	Responsable de ventas interiorismo				
Encargado de Tienda Galería	Responsable de ventas online	Responsable de Ventas Hotelería y Spas	Responsable de ventas interiorismo							

Elaborado por:

- Arq. Anabel Cervantes Garrido
- IIN. Rubén Meléndez Pérez
- Gabriel Mijares

Aprobado por: Anabel Cervantes Garrido