



## DESCRIPCION DE PUESTO & JOB SUCCESS PROFILE DIRECTOR COMERCIAL

Fecha 02 AGO 2022

<b>Nombre de la posición:</b>	EJECUTIVO COMERCIAL	<b>Localidad:</b> MERIDA, YUC.
<b>Unidad Organizacional:</b>	COMERCIALIZACIÓN	<b>Dimensiones y alcance del puesto:</b>
<b>Unidad de Negocio / División:</b>	COMERCIALIZADORA	
<b>Reporte directo a:</b> (Puesto del jefe directo)	GERENTE COMERCIAL	
<b>Reporte indirecto a:</b>	DIRECTOR CORPORATIVO	

<b>1. PROPÓSITO PRINCIPAL DE LA POSICIÓN</b> (Describir brevemente para qué existe la posición en la organización y cuál es su contribución al negocio)	
<p><b>OBJETIVO:</b> 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>	
<b>2. PRINCIPALES RESPONSABILIDADES</b>	
<b>Áreas de Responsabilidad</b> ( <i>Describir ¿Qué hace, cómo lo hace y para qué lo hace?</i> )	<b>Indicadores de Medición y Desempeño</b>
Diseña <b>planes y estrategias de venta</b> , Dirige controla y ejecuta dichos planes, con la finalidad de cumplir con <b>las metas de ventas</b> de la empresa a corto, mediano y largo plazo. <b>Participa activamente en las ventas.</b>	One page plan. Metas de ventas vs resultados totales mensuales y acumulados
Es responsable <b>de conseguir, gestionar y calendarizar citas con clientes nuevos y de cartera</b> , así como de reportar semanalmente los avances en las negociaciones con cada uno de estos.	CRM
<b>Define objetivos</b> específicos <b>de venta</b> para cada miembro de la fuerza comercial a su cargo, y asegura su cumplimiento.	One page plan. Metas de ventas vs resultados totales mensuales y acumulados
<b>Cumplir con</b> la política de <b>márgenes</b> para cada línea de negocio (residencial, comercial, hotelería, spa, retail).	Ventas según Estados financieros
Participa en la elaboración del <b>plan estratégico del negocio</b> .	One page plan
Proporciona <b>retroalimentación a cada área</b> desde el enfoque del cliente acerca del producto y/o servicio vendido y/o ofrecido al cliente.	Satisfacción del cliente (NPS- Net Promoter Score)
Debe poder <b>proponer las cantidades de accesorios de operación spa y/o mobiliario de fabricación AJ</b> según las necesidades del cliente y/o del proyecto	Revisiones funcionales director creativo
<b>Gestionar presupuesto, coordinar y supervisar fletes y envíos</b> a clientes locales, nacionales y de exportación.	Cumplimiento Fechas de entrega de los diferentes clientes. Cumplimiento presupuestos fletes envíos.
Da seguimiento al proceso de venta y <b>asegura su cobranza</b> . 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.
Ejecutar los procesos y políticas administrativas internas y externas de la organización.	Auditoría interna AJ
Diseña y asegura el <b>servicio post-venta</b> al cliente.	Satisfacción del cliente (NPS).
Lleva a cabo la <b>negociación con clientes</b> sobre posibles descuentos de acuerdo a las políticas AJ por pagos anticipados con autorización de la gerencia.	Rentabilidad Ventas según Estados financieros % de descuentos autorizados
Elaborar presupuestos de accesorios de operación spa y/o mobiliario de fabricación AJ.	Metas de ventas vs resultados totales mensuales y acumulados
Coordinación y supervisión de entregas e instalaciones a clientes	Satisfacción del cliente. Cumplimiento fechas de entrega

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).	<b>Auditoría interna</b>
Cumple con el <b>Reglamento interno</b> .	Número de Violaciones al reglamento
Es responsable de generar su presupuesto de viáticos, solicitarlo y entregar oportunamente los respectivos comprobantes.	Cuadre viáticos entregados en tiempo y forma al depto administrativo
Asegurar cumplimiento in situ con las obligaciones de <b>seguridad e higiene</b> 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><b>¿Con Quién?</b></p> <p><b>INTERNAS:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Gerente comercial</li> <li>Director Corporativo</li> <li>Gerente Administrativo</li> <li>Reportes directos</li> <li>Gerente Productora</li> <li>Director Creativo</li> </ul> <p><b>EXTERNAS:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Cientes.</li> <li>Audidores externos</li> <li>Servicio externo de Marketing</li> </ul>	<p><b>Tipo de relación (Ej. Comunicando, asesorando, negociando, influyendo)</b></p> <p><b>INTERNAS:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Recibe dirección, reporta resultados, Analiza resultados de la empresa y realiza estrategias.</li> <li>Recibe dirección, reporta resultados, Analiza resultados de la empresa y realiza estrategias.</li> <li>Recibe estados financieros para su monitoreo y toma de decisiones. Obtiene lineamientos de compliance.</li> <li>Les da dirección, entrenamiento, objetivos y evalúa su desempeño.</li> <li>Análisis del costo de manufactura y su rentabilidad, determinación de tiempos de entrega, coordinación de instalaciones y retroalimentación de calidad, gestion de facturación ventas totales.</li> <li>Transferencia de información sobre alcances del proyecto. Coordinación para el servicio al cliente.</li> </ul> <p><b>EXTERNAS:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Con clientes. Atención y servicio al cliente (personalizada en casos de insatisfacción o reclamo).</li> <li>Con Auditores externos. Para la entrega y revisión de información. Para asesoría y retroalimentación.</li> <li>Servicio externo de Marketing. Da directriz para desarrollar estrategia de e-commerce.</li> </ul>
---	---

**4. ASPECTOS GENERALES**

**Competencias de Liderazgo** (Señala con una "X" aquellas 4 competencias que deben estar desarrolladas para poder desempeñar exitosamente las responsabilidades de este puesto)

E=ESTÁNDAR / D=DESARROLLADO

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

Describe por qué las competencias arriba identificadas como D, son clave para desempeñar las funciones de este puesto:

**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
1. Negociar y cerrar ventas			X
2. Control presupuestal.			X
3. Conocimiento tecnico de Productos a vender			X
4. "Atrapar al cliente"			X
5. Habilidad para mejora continuamente los procesos y optimización de recursos (medición, control, administración)		X	
6. Dominio de la persuasión, con capacidad de utilizarla y ajustarla a las circunstancias de cada situación			X

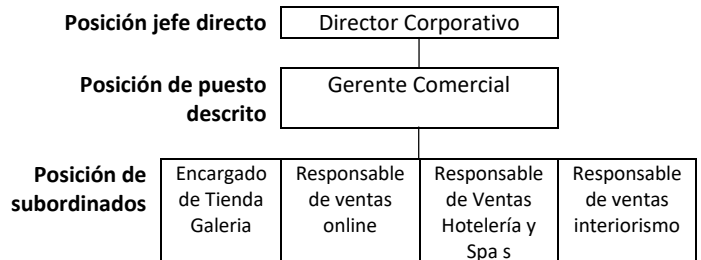
- **Accountability.** - Porque su 'rendición de cuentas debe ser un role model para el resto de la organización.
- **innovación y creatividad.** \_ porque para lograr los objetivos de ventas habrá que proponer innovadoras formas de llegar a los clientes y cerrar las ventas
- **Enfoque en resultados.** 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.

**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.)

- 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

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

- 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



**Número de Reportes Directos:**

Personal interno   0   Personal Externo       

**Número de Reportes Indirectos:**

Personal interno   0   Personal externo       

Elaborado por:

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

Aprobado por: Anabel Cervantes Garrido