	Perfil de puesto Jefe de ventas			
	Responsable:	Fernanda del Valle	Página:	1
	Revisión:	1	Referencia:	ISO 9001 2015
	Código:	PP.J.Ventas.2024.2025	Fecha de emisión:	07 noviembre 2024

Perfil de puesto Jefe de ventas


REVISIÓN Y APROBACIÓN

Elaboró	Fernanda del Valle	Gerente Calidad
Revisó	Alberto Viladomat	Gerente de Operaciones
Aprobó	Emilio del Valle	Gerente General

CONTROL DE CAMBIOS

Revisión	Fecha de modificación	Cambios realizados	Vigencia
1	Julio 2020	Diseño y desarrollo de perfil de puesto	No determinada
2	Julio 2024	Actualización perfil de puesto	6 meses
3	noviembre 2024	Actualización responsabilidades y KPIS. Se agrega la sección de colaboración con otras áreas	12 meses

Emilio Gomez bilbao
Director General

	Perfil de puesto Jefe de ventas			
	Responsable:	Fernanda del Valle	Página:	2
	Revisión:	1	Referencia:	ISO 9001 2015
	Código:	PP.J.Ventas.2024.2025	Fecha de emisión:	07 noviembre 2024

1. Propósito del Puesto

Liderar el equipo de ventas interno y externo y asegurar el cumplimiento de los objetivos comerciales de Grupo Orsega, implementando estrategias de venta efectivas y gestionando las relaciones con clientes clave para fomentar el crecimiento sostenible de la empresa.

2. Rol y Alcance

El Jefe de Ventas es responsable de supervisar las actividades de ventas y de asegurar el cumplimiento de las metas comerciales. Reporta directamente al Gerente General y coordina con áreas clave como, compras, logística, operaciones y finanzas para garantizar la alineación de las estrategias comerciales con los objetivos generales de la empresa.

3. Perfil General


- **Educación:** Licenciatura en Administración de Empresas, Marketing o un campo relacionado.
- **Experiencia:** Mínimo 5 años en ventas, con al menos 2 años en roles de liderazgo.
- **Conocimientos Técnicos:** Manejo de herramientas CRM (IDRALL) , análisis de mercado (PENTA) y conocimiento de las tendencias de la industria química.
- **Habilidades Blandas:** Excelentes habilidades de comunicación, negociación y capacidad para trabajar bajo presión.

4. Competencias y Habilidades

1. Liderazgo y Gestión de Equipos.
2. Inglés
3. Orientación a Resultados y Análisis de Datos.
4. Habilidades de Planificación y Organización.
5. Proactividad y Resolución de Problemas.
6. Manejo de Herramientas CRM y Software de Ventas.
7. Colaboración Interdepartamental: Capacidad para trabajar de manera efectiva con logística, compras, finanzas y calidad para asegurar la alineación en los objetivos compartidos

5. Procesos Clave del puesto

1. Captación y ventas nuevos clientes.
2. Regularización del consumo de clientes actuales.
3. Gestión de precios y cotizaciones.
4. Alta de clientes nuevos.

	Perfil de puesto Jefe de ventas			
	Responsable:	Fernanda del Valle	Página:	3
	Revisión:	1	Referencia:	ISO 9001 2015
	Código:	PP.J.Ventas.2024.2025	Fecha de emisión:	07 noviembre 2024

6. Responsabilidades (Matriz RACI)


Actividad	Responsable (R)	Aprobador (A)	Consultado (C)	Informado (I)
Desarrollar estrategias de ventas	Jefe de Ventas	Gerente General	Finanzas	Equipo de Ventas
Supervisar y motivar al equipo de ventas	Jefe de Ventas	Gerente General		Gerente General
Gestionar relaciones con clientes clave	Jefe de Ventas	Gerente General		Equipo de Ventas
Analizar mercado y competencia	Jefe de Ventas	Gerente General		Equipo de Ventas
Elaborar informes de ventas	Jefe de Ventas	Gerente General	Finanzas	Equipo de Ventas
Colaboración interdepartamental	Jefe de Ventas		Compras, Operaciones, Finanzas	Calidad, Logística

7. Interacción con Otras Áreas

- **Logística y compras:** Asegura la sincronización en tiempos de entrega y disponibilidad de inventario para realizar con éxito la entrega de los pedidos.
- **Finanzas y Compras:** Ajusta presupuestos y previsiones de ventas de acuerdo con las demandas del mercado.
- **Calidad:** Colabora para que los productos cumplan con los estándares exigidos por los clientes.
- **Dirección:** Negociaciones de precios y nuevos productos.
- **Operaciones:** Muestras de productos.

8. Funciones Específicas

1. Desarrollar y ejecutar estrategias de ventas alineadas con los objetivos de la empresa.
2. Supervisar y motivar al equipo de ventas para el cumplimiento de metas.
3. Gestionar relaciones con clientes clave y generar nuevas oportunidades de negocio.
4. Ajustar las estrategias de ventas con base en el análisis del mercado y la competencia.
5. Elaborar y presentar informes de desempeño de ventas a la dirección.
6. Colaborar con el departamento de marketing para coordinar campañas promocionales.
7. Realizar seguimiento a clientes para asegurar su satisfacción y fidelización.
8. Trabajar en conjunto con logística para asegurar entregas puntuales.
9. Coordinar compras y finanzas para ajustar los presupuestos de ventas conforme a las tendencias de mercado.

	Perfil de puesto Jefe de ventas			
	Responsable:	Fernanda del Valle	Página:	4
	Revisión:	1	Referencia:	ISO 9001 2015
	Código:	PP.J.Ventas.2024.2025	Fecha de emisión:	07 noviembre 2024

9. Indicadores de Rendimiento (KPIs)

#	Indicador	Propósito	Método de Medición	Objetivo	Frecuencia de Reporte
1	Volumen de ventas alcanzado	Evaluar el desempeño en ventas para alcanzar las metas comerciales.	Sistema CRM y reportes de ventas trimestrales.	Alcanzar el 100% de la cuota trimestral.	Trimestral
2	Porcentaje de crecimiento en ventas	Medir el crecimiento anual en ventas para asegurar un desarrollo sostenido.	Análisis comparativo de reportes históricos.	Incremento del 10% comparado con el mes del año anterior.	Mensual
3	Nuevos clientes adquiridos	Medir la expansión de la base de clientes, fomentando ingresos diversificados.	Sistema CRM y registros de clientes nuevos.	2 nuevos clientes por mes	Mensual
4	Tasa de retención de clientes	Monitorear la satisfacción de los clientes actuales para asegurar su fidelización.	Encuestas de satisfacción y repetición de ventas.	Retener al 90% de los clientes existentes.	Mensual
5	Satisfacción interdepartamental	Evaluar la colaboración y eficiencia en la interacción con otras áreas.	Encuestas internas de evaluación.	Colaboración eficiente con retroalimentación continua.	Trimestral

Conclusión

El presente perfil de puesto establece los indicadores de rendimiento y las responsabilidades esenciales para el área de ventas en Orsega. A través de los indicadores clave de desempeño (KPIs), se proporcionan objetivos claros y medibles que facilitan la evaluación continua del rendimiento, garantizando un enfoque en el crecimiento sostenido, la expansión de la base de clientes y la retención de clientes existentes.

Este perfil no solo contribuye a orientar los esfuerzos del equipo hacia el cumplimiento de los objetivos comerciales, sino que también fomenta la colaboración interdepartamental, esencial para una operación eficiente y alineada con los valores de Orsega.

Es importante revisar periódicamente este perfil de puesto para ajustarlo a las necesidades cambiantes del mercado y las metas de la organización, promoviendo una cultura de mejora continua y adaptación a nuevos retos. Con este marco de referencia, esperamos no sólo alcanzar, sino superar los objetivos de ventas establecidos, fortaleciendo nuestra posición en el mercado y consolidando la fidelización de nuestros clientes.