

CARACTERIZACION DE PROCESOS

PROCESO	Ventas		
LIDER DEL PROCESO	Vicepresidente Comercial		
OBJETIVO	Fomentar el crecimiento de ventas de exportación		
METODOS Y CRITERIOS			
Procedimientos		Otros	
N/D		N/D	

ENTRADAS	PROVEEDOR	ACTIVIDADES	SALIDAS	CLIENTE
Pedidos (EX)	Cliente (EX)	Identificación de todos los requisitos del cliente: Especificaciones, cantidad, precio, fecha de entrega, términos de exportación.	Lista de Empaque	Cliente (EX)
Estado de Amortiguadores		Manejo de eventuales discrepancias o reclamos	Producto Terminado	
Documentación solicitada	Posibles asociados de negocio	Envío de Pedido a logística y plantas vía e-mail para revisión de capacidad y fecha de despacho	Pedido (EX)	Logística
		Identificación, selección y evaluación de asociados de negocio		Planificador de la Producción
			Lista de asociados de negocio	Ventas
			Comunicados sobre eventuales discrepancias	Logística

RECURSOS			
Mano de Obra	Materiales e Insumos		Otros
Asistente de Gerencia	PC en red / impresora		
Representantes de Ventas	Sistema Infor Ln		
	Correo electrónico		
INDICADORES DE DESEMPEÑO			
Indicador	Fórmula	Frecuencia	Responsable
N/D			