

Caracterización de Procesos - BASC

PROCESO	Ventas		
LIDER DEL PROCESO	Vicepresidente Comercial		
OBJETIVO	Fomentar el crecimiento de ventas de exportación		
Métodos y Criterios			
Procedimientos		Otros	
MP-B03-01 Ventas		Encuesta para determinar la Satisfacción del Cliente (EDSC)	
Acciones Correctivas, Preventivas y Mejoras			
Control de Documentos y Registros			
Actividades			
Identificación de todos los requisitos del cliente: Especificaciones, cantidad, precio, fecha de entrega, términos de exportación.			
Manejo de eventuales discrepancias o reclamos			
Envío de Pedido a logística y plantas vía e-mail para revisión de capacidad y fecha de despacho			
Identificación, selección y evaluación de asociados de negocio			
Recursos			
Mano de Obra		Materiales e Insumos	Otros
Gerente de Ventas		PC en red / impresora	
Sub-Gerente de Ventas		Sistema Infor Ln	
Ejecutivo de Ventas		Correo electrónico	
Indicadores de Desempeño			
Indicador	Fórmula	Frecuencia	Responsable
N/D			

Elaborado por: L. Freire	Aprobado por: HW	Aprobado por: CPvC	Fecha: Abr05/2017	Versión: 3.1	Código: CP-03
-----------------------------	---------------------	-----------------------	----------------------	-----------------	------------------