

Caracterización de Procesos - BASC

PROCESO	Ventas			
LIDER DEL PROCESO	Vicepresidente Comercial			
OBJETIVO	Fomentar el crecimiento de ventas de exportación			
	Métodos y Crit	erios		
Procedimientos		Otros		
MP-B03-01 Ventas		Encuesta para determinar la Satisfacción del Cliente (EDSC)		
Acciones Correctivas, Preve	ntivas y Mejoras			
Control de Documentos y R	egistros			

Proveedor	Entradas	Actividades	Salidas	Cliente	
Cliente (EX)	Pedidos (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	Cliente (EX)	
Posibles asociados de negocio	Documentación solicitada	Envío de Pedido a logística y plantas vía e-mail para revisión de capacidad y fecha de despacho	Pedido (EX)	Logística Planificación de la Producción	
		Identificación, selección y evaluación de asociados de negocio		aac id i roddccion	
			Lista de asociados de negocio	Ventas	
			Comunicados sobre eventuales discrepancias	Logística	

Recursos							
Mano de Obra	Mano de Obra Materiales e Insumos						
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:	Aprobado por:	Aprobado por:	Fecha:	Versión:	Código:
L. Freire	HW	CPvC	Abr05/2017	3.1	CP-03