



Perfil de Puesto

Fecha: 28/09/2019

Ejecutivo de Ventas

No. Rev: 01

Objetivo:

Promover la venta de productos y/o servicios a través de la implementación de las estrategias y políticas de comercialización para lograr los objetivos establecidos por la organización.

Ubicación Departamental:

Subdirección de comercialización

Reporta a:

Coordinador de Ventas

Puestos que le reportan:

N/A

Suplente por Ausencia:

Ejecutivo de ventas que se designe o coordinador.

Educación:

Bachillerato Concluido.

Formación.

- a) Conocimiento en los productos que comercializa la empresa
- b) Estrategia de Ventas
- c) Negociación
- d) Atención al cliente

Habilidades:

- a) Conducir Automóvil
- b) Comunicación Oral
- c) Trabajo en equipo
- d) Dinámico
- e) Planificación
- f) Organización de la información
- g) Inglés intermedio
- h) Manejo de Word, excel y Power Point intermedio.

Experiencia:

1 año de experiencia en ventas.

Responsabilidad:

- a) Promover la venta de productos y/o servicios con su cartera de clientes
- b) Documentar e informar el reporte de ventas de manera mensual al coordinador.
- c) Aplicar estrategias de comercialización para cumplir con las cuotas de Ventas
- d) Dar seguimiento a clientes a los proyectos y a las cotizaciones realizadas y registros en el reporte de ventas.
- e) Atender las llamadas telefónicas de clientes que soliciten cotizaciones, información técnica de productos y servicios, garantías, reclamos para comunicar a los responsables de ventas y coordinador.
- f) Informar al coordinador de ventas cuando se detecten nuevos clientes

Autoridad:

- a) Para determinar su agenda
- b) Para controlar sus tiempos en visita a clientes.

Elaboró:

Revisó:

Aprobó:

Lic. Alejandra Alejandra Gpe. Segura Loranca

Lic. Alejandra Gpe. Segura Loranca

Lic. Alejandra Gpe. Segura Loranca.