	DESCRIPCIÓN Y PERFIL DE PUESTO		
	Código: FO-DH-DEH-COPI-03		
	Revisión: 5	Fecha revisión: 17/05/2016	Página 1 de 3

PUESTO: Director Comercial

AREA O DEPARTAMENTO: Comercial


OBJETIVO DEL PUESTO	<ul style="list-style-type: none"> – Planifica, organiza y dirige la gestión comercial, así como la marca de la organización.
----------------------------	--

EL PUESTO REPORTA A	PERSONAL A CARGO
- Dirección General	- Gerente de ventas

PERFIL DEL PUESTO

ESCOLARIDAD	Licenciatura en Mercadotecnia, Administración de Empresas, Finanzas, Economía o carrera a fin (titulado).		
EXPERIENCIA	TIEMPO		PUESTO PREVIO
	Mínimo 5 años		<ul style="list-style-type: none"> - Gerente comercial. - Gerente de Ventas - Director de Mercadotecnia
IDIOMA	EDAD	SEXO	ESTADO CIVIL
Inglés Intermedio.	30 años en adelante	Indistinto	Indistinto

INTERRELACIÓN	INTERNA	<ul style="list-style-type: none"> – Dirección General. – Dirección de Operaciones y Finanzas – Gerente Jurídico. – Jefe de Desarrollo Humano. – Jefe de Nóminas y Operaciones. – Jefe de Contabilidad y Tesorería. – Ejecutivo de ventas. – Ejecutivos de Nomina. – Proyectos – Jefe de Compras
	EXTERNA	<ul style="list-style-type: none"> – Auditor ISO – Clientes – Proveedores – Prospectos


	DESCRIPCIÓN Y PERFIL DE PUESTO		
	Código: FO-DH-DEH-COPI-03		
	Revisión: 5	Fecha revisión: 17/05/2016	Página 2 de 3

COMPETENCIAS DEL PUESTO

	COMPETENCIA	NIVEL DE DOMINIO		
		MUY ALTA	ALTA	MEDIA
BÁSICAS	Actitud de servicio		X	
	Trabajo en equipo		X	
	Comunicación		X	
	Responsabilidad		X	
	Iniciativa		X	
GENÉRICAS	Liderazgo	X		
	Negociación	X		
	Habilidad analítica	X		
	Modalidades de contacto	X		
	Orientación a resultados		X	
	Dirección de equipos de trabajo	X		
ESPECÍFICAS/TÉCNICAS	Cierre de venta		X	
	Incremento de cartera de clientes		X	
	Prospección de clientes		X	
	Seguimiento a clientes		X	
	Desarrollo de marca		X	
	Estudio de mercado		X	
	Encuestas de Servicio		X	

RESPONSABILIDADES DEL PUESTO

1. Define las estrategias anuales, así como el establecimiento de los objetivos de ventas, optimiza presupuestos y políticas del área.
2. Planifica, organiza y dirige la gestión comercial y de servicio.
3. Define la estrategia de comercialización de la empresa.
4. Definición de políticas de precios y condiciones comerciales.
5. Asegura el apego al presupuesto mensual y anual del área comercial.
6. Genera alianzas estratégicas para incrementar el ingreso de clientes a la compañía.
7. Incrementa la cartera de clientes a través de la prospección y contactos empresariales.
8. Visita clientes y cierre de nuevos negocios.
9. Da seguimiento a las mejoras de la marca
10. Establecimiento de KPI's del área.
11. Realizar estudios de mercado (competencia, clientes, ventas, servicios, precios)
12. Desarrollo de nuevos servicios.

	DESCRIPCIÓN Y PERFIL DE PUESTO		
	Código: FO-DH-DEH-COPI-03		
	Revisión: 5	Fecha revisión: 17/05/2016	Página 3 de 3

- 13. Atiende auditorías internas y externas
- 14. Elabora presentaciones ejecutivas de servicio
- 15. Monitoreo y seguimiento de la marca en redes
- 16. Organización de eventos empresariales, deportivos y sociales para posicionar la marca
- 17. Participación en reuniones mensuales gerenciales
- 18. Realiza la evaluación del desempeño del personal a su cargo
- 19. Elabora informe mensual de resultados para presentar en reunión gerencial

Elaboró: Dirección General

Aprobó: Jefe de DH y Calidad

Fecha: 18-mayo-2016

Nombre y Firma del Trabajador

Nombre y Firma del Jefe directo