 KENWORTH Kenworth del Este, S.A. de C.V.	SISTEMA DE GESTION DE CALIDAD			
	Política:	Para pago de comisiones por venta de unidades	Clave:	KW-POBI-02
	Fecha de elaboración:	03 enero 2023	Hoja:	1 de 2
	Fecha de revisión:	01 febrero 2024	No. De revisión:	02

Objetivo:

Establecer lineamientos para otorgar el pago de comisiones por venta de unidades nuevas y seminuevas en base al trabajo realizado en la plataforma Salesforce.

Alcance:

Aplica para el área de unidades nuevas, equipo aliado y seminuevas de Kenworth del Este.

Referencias:

CHATTER: Es una aplicación de colaboración en tiempo real de Salesforce que permite a sus usuarios trabajar juntos, comunicarse y compartir información.

OPORTUNIDADES: Son acuerdos en curso, los registros de oportunidad realizan un seguimiento de detalles acerca de acuerdos, incluyendo para qué cuentas son, quiénes son las personas implicadas y que unidades.

CUENTAS Y CONTACTOS: Las cuentas son compañías con las que hace negocios y los contactos son las personas que trabajan para dichas compañías.

BI: Business Intelligence

Personas involucradas:

Administrador BI.

Administrador ley antilavado.


Ejecutivo de unidades nuevas.

Ejecutivos de unidades seminuevas.

Desarrollo:

1. Puntos clave para pago de comisiones:
 - a. Actualizaciones de seguimiento dentro del perfil del cliente vía chatter.
 - b. Si el cliente es de piso o de redes sociales y no se encuentra registrado en Salesforce, será válido registrar en un solo día la oportunidad desde cotización y mover a proceso, siempre y cuando se cargue el PDF de la cotización en el chatter.
 - c. Para las unidades seminuevas y nuevas de stock, será válido cambiar la etapa de cotización a etapa: en proceso en el mismo día, siempre y cuando se tenga cargado el PDF de la cotización en el chatter.
 - d. Para las unidades nuevas de stock y seminuevas, será válido cambiar de etapa cotización a etapa: en proceso a liquidación en el mismo día, siempre y cuando el cliente tenga vigente alguna línea de crédito y la documentación completa de ley antilavado (cliente repetitivo), de igual forma si el cliente realiza la operación con recursos propios, es necesario contar con el Vo.Bo. del administrador ley antilavado para finalizar etapa: en proceso.
 - e. Para pasar de la etapa de liquidación a entrega, deberá estar alimentado en sistema Salesforce la vigencia del formato de identificación (cuando el administrador de ley antilavado ya lo tenga físico y/o cuenta con el número de guía de envío tratándose de cliente foráneo).
 - El ejecutivo solicita la aprobación al administrador BI en la plataforma SF, el administrador BI valida la información en sistema verificando que toda la información este correctamente llenada y es quien debe marcar la casilla de facturado.

Nota: para pasar a la etapa de liquidación, la unidad debe estar facturada.
 - f. La etapa de entregado deberá realizarse dentro de las próximas 24hrs., posterior a la entrega.

 KENWORTH Kenworth del Este, S.A. de C.V.	SISTEMA DE GESTION DE CALIDAD			
	Política:	Para pago de comisiones por venta de unidades	Clave:	KW-POBI-02
	Fecha de elaboración:	03 enero 2023	Hoja:	2 de 2
	Fecha de revisión:	01 febrero 2024	No. De revisión:	02

2. Tabla actual de porcentajes de comisión, por etapas de oportunidad.

25%	25%	35%	15 %	100 %
Cotización	En Proceso	Liquidación	Entrega física	Total

- Cotización = etapa en la cual se le entregó al cliente cotización de unidades nuevas, seminuevas, equipo aliado o portafolio.
- En proceso = en esta etapa se recaba la documentación para trámite de crédito y ley antilavado.
- Liquidación = Se confirma que el cliente: liquidará la unidad y/o firmará contrato con la financiera.
- Entrega física = Entrega de la unidad al cliente.
- Venta perdida = Cancelación de la operación, se deberá colocar los comentarios del porque se dio por perdida la oportunidad o venta.

Nota: la tabla anterior de porcentajes aplica cuando se dé por realizada la venta, fase liquidación.

Mantenimiento:

1ra actualización: se actualizan la mayoría de sus puntos por cambios en la operación.

2da. Actualización: cambios en la mayoría de sus puntos, se recomienda leer todo el documento.

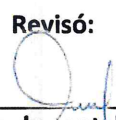
Responsabilidades:

Es responsabilidad de BI informar al área de calidad cualquier cambio en el presente para efectos de futuras auditorias.

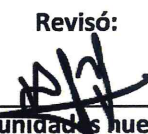
Autorizaciones para el documento KW-POBI-02:

Elaboró:

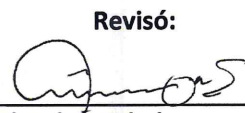

Calidad
Sergio Trujillo Ramirez

Revisó:



Gerente de contabilidad
Ana María Aguilar López

Revisó:


Gerente de unidades nuevas y EA
Hugo Rafael Abella Olavarrieta

Revisó:


Coordinador de unidades nuevas (matriz)
Alfredo Muñoz Rosado

Verbo.:


Marbella Abarca Márquez

Autorizó:


Dirección General
Ma. Del Rosario Regules Abella