**NOMBRE DEL PUESTO: Ventas**

**PUESTO DEL QUE DEPENDE JERÁRQUICAMENTE: Gerente General**

**PUESTO(S) QUE SUPERVISA DIRECTAMENTE: Ninguno**

**Descripción General del Puesto**

El departamento de venta es liderado por los promotores quienes se encargan de conectar la información con nuestros clientes, brindando una comunicación efectiva en todos los requerimientos que el cliente posea.

**Funciones generales**

1. Desarrolla los procesos de apertura de nivel
2. Brinda la información y ofrece nuestros productos y servicios a los visitantes presenciales
3. Brinda atención a los clientes del CRM
4. Diseña y organiza las propuestas y jornadas publicitarias
5. Actividades en el sistema
6. Organiza la reventa a nuestros alumnos
7. Coordina actividades externas
8. Roles con la app

**Desarrollo**

1. **Desarrolla los procesos de apertura de nivel**

* Diseña y construye las clases grupales del mes, ingresando los datos del nuevo inicio de nivel a la plataforma incluye descripción general, videos, imágenes, entre otros.
* Agenda la cantidad de días de clases de manera exacta que recibirá el grupo
* Verifica las fechas o efemérides en el que no habrá actividad, para proceder a cancelar o bloquear en el sistema dichos días de clases.
* Pauta la hora y fecha para ofrecer el diagnóstico de ingreso.
* Envía la programación al Community manager para su difusión
* Genera recordatorio a los participantes e instructores del inicio de nivel
* Ofrece el plan referido en el primer día de clases
* Es garante de mantener el banco de imágenes, videos y promocionales para las nuevas aperturas de nivel

1. **Brinda la información y ofrece nuestros productos y servicios a los visitantes presenciales**

* Recibe al cliente y le da la bienvenida
* Ofrece la información de la academia
* Invita a llenar la planilla de satisfacción del cliente
* Lo acompaña hasta el área de recepción
* Procede a enviar la información a su WhatsApp o en caso de no tener el cliente se la envía
* Brinda atención a los clientes del CRM

1. **Brinda atención a los clientes del CRM**

Garantizan una atención eficaz, rápida y de alto nivel a nuestros leads, el promotor deberá revisar diariamente para proceder a enviarle la información que necesita.

1. **Diseña y organiza las propuestas y jornadas publicitarias**

Desarrollan las propuestas con sus respectivas fechas, además convocan a los apoyos y desarrollan la logística de las diversas actividades planteadas. En nuestra organización contaremos con tres (3) campañas publicitarias , las cuales se desarrollará un mes previo al inicio de un ciclo, la fechas que se establecen los lanzamientos son enero, mayo, septiembre.

1. **Actividades en el sistema**

Diseña en la aplicación las pautas establecidas por el departamento de GERENCIA, específicamente las tarjetas de regalo y promociones, estas actividades deberán ser concretadas previo a la fecha de lanzamiento.

1. **Organiza la reventa a nuestros alumnos**

Es el garante de diseñar, promover y ejecutar la campaña de nuevo inicio del ciclo con cada uno de los clientes que actualmente se encuentran.

1. **Coordina actividades externas**

En conjunto al gerente de comercialización distribuye y organiza el equipo de instructores en las diversas actividades con las que cuenta la organización.

1. **Roles con la app**

* Crea las clases grupales y personalizadas en la configuración y en agenda del sistema.
* Cancelar las clases en el sistema por días feriados o días no laborables
* Agenda clases grupales, talleres, fiestas y personalizadas
* Arma las tarjetas de regalo, campaña y promoción
* Consulta los reportes de presenciales, inscritos, referidos, reservaciones

|  |  |
| --- | --- |
| **Oferta laboral** | |
| Salario | $737.717 |
| Auxilio de transporte | $83.140 |
| Cada inscripción realizada | $ 8.000 |

|  |  |
| --- | --- |
| **Sección de bonos** | |
| Bono adicional al superar los 50 inscritos | 100.000 $ |
| Bono adicional al superar los 60 inscritos | 150.000$ |
| Bono adicional al superar los 70 inscritos | 200.000$ |