

|    | DESCRIPCIÓN DE PUESTO Y PERFIL |   |
|---|--------------------------------|---|
|   |                                |   |
| <b>Fecha de Publicación:</b><br>16/03/2022  | <b>Gerente Comercial</b>       | <b>Realizó:</b><br>Consejo Directivo  |
| DEPARTAMENTO: VENTAS  |                                |   |
| <b>EL PUESTO REPORTA A:</b> CONSEJO DIRECTIVO<br><b>INTERRELACION CON:</b> GERENTE ADMINISTRATIVO, GERENTE DE OPERACIONES |                                | <b>PERSONAL A CARGO</b><br><b>DIRECTO:</b> VENDEDORES/MKT/CUSTOMER SERVICE<br><b>INDIRECTO:</b> N/A |

**ESCOLARIDAD:** Licenciatura o ingeniería en Finanzas , Administración de negocios , Marketing , MBA, BSc/BA, MSc/MA o experiencia equivalente

**IDIOMAS:** Español, Nativo. Inglés, Fluido.

**EXPERIENCIA PREVIA:** 5+ años en puesto de ventas de proyectos de TI y gestión de equipos comerciales

**CONOCIMIENTO ESPECÍFICO:** Métodos de venta en canales tradicionales y en línea, conocimiento de procesos de presupuestación/financieros, conforme a ventas, métodos de negociación efectiva, conocimiento sobre leyes y condiciones sobre prestación de servicios y contratos requeridos para préstamo de servicios, gestión de presupuestos para equipo de ventas y de marketing, diseño y gestión de ad plan en línea, Zoho,

**SER:** Servicio superior, aspiración a la excelencia, integridad, Liderazgo, Empatía, Proactividad, Innovación, capacidad para solucionar problemas, Habilidad para negociar, Agilidad frente al cambio Organización, Comunicación efectiva y asertiva, trabajo en equipo, Visión Comercial, Saber delegar , Obtener resultados, toma de Decisiones, tolerancia a la frustración. perseverancia

**HACER:**

- Establecer estrategias corporativas comerciales, siguiendo los valores, misión y visión de la empresa para cumplir con los objetivos establecidos.
- Desarrollar y supervisar estrategia de ventas (tarifa, tecnologías, tipos de proyectos)
- Desarrollar y supervisar imagen corporativa externa (mensaje, ventajas competitivas)
- Supervisar resultados del departamento de ventas en base a métricas y resultados
- Planear y ejecutar programas de captación y mantenimiento de clientes
- Coordinar con Gerencia de Operaciones los objetivos y metas de ventas para maximizar los resultados de la empresa
- Dar seguimiento periódico a clientes clave

- Supervisar al equipo de trabajo de ventas y buscar mantener mínimos aceptables de captación y satisfacción de clientes con clientes nuevos y existentes
- Liderar al capital humano a su cargo, contribuyendo con el clima laboral favorable, la comunicación, el trabajo en equipo y la motivación buscando dar a sus colaboradores el mejor lugar para trabajar.
- Ofrecer un servicio de excelencia hacia todos los niveles de la empresa, gestionando correctamente la comunicación y las relaciones interdepartamentales
- Gestionar y coordinar la capacitación con capital humano para incrementar las capacidades técnicas del equipo
- Gestionar los recursos y presupuesto del departamento comercial, administrar correctamente los proyectos y lograr la máxima productividad
- Mantenerse actualizado en las tendencias de tecnologías existentes en el mercado
- Negociar los estimados con operaciones

#### **RECURSOS:**

- Laptop de Trabajo
- Monitor Adicional
- Mouse
- Teclado
- Microsoft Office
- Github
- Browsers (Chrome, opera, mozilla, etc)
- Zoom
- Webwork
- Presupuestos de gastos (viajes, relaciones públicas, agencias de mkt)

#### **CONDICIONES LABORALES:**

- Asalariado de tiempo completo de acuerdo con el contrato establecido
- Comisiones en base a utilidades generadas

#### **SUELDO:**

- Lo acordado en el contrato establecido vigente

#### **INDICADORES DEL PUESTO:**

- Crecimiento de # de leads
- Costos por lead, por deal, y costos por conversión
- % de conversión de lead a deal
- % de cierre de deals
- Venta total por mes/año **HAY QUE CONSIDERAR TABULAR SEGÚN TIPO DE CLIENTE Y RECURRENCIA DE HORAS POR CLIENTE, SOPORTE, ETC.**
- Variación en venta por mes/año
- Tarifa promedio efectiva
- Flujo de leads en pipeline y su variabilidad en el tiempo

- ROI – Costo del departamento vs. venta generada
- ROI de campañas de marketing
- Días de producción en pipeline
- Posicionamiento de Marca
- Satisfacción del cliente y retención de cliente
- Rate de conversión por canal de captación de leads

**SOLICITÓ**

---

**REVISÓ**

---

**AUTORIZÓ**

---