

# Autopartes Jiménez S.A. de C.V.

## CÓDIGO

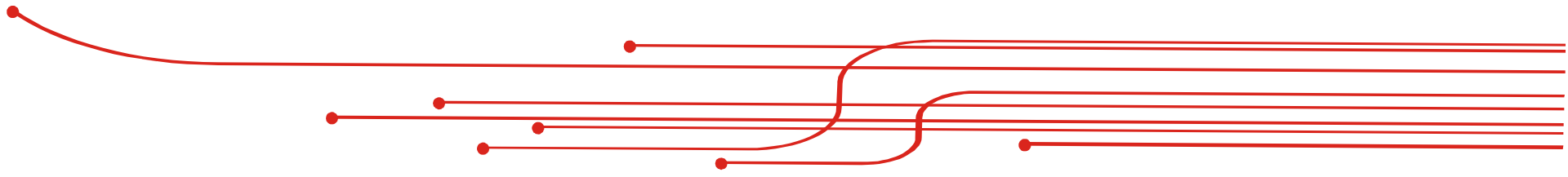
Act\_059

## DESCRIPCIÓN

"Definir objetivos de clientes nuevos y documentarlos en Scorecard"

## RESPONSABLE

Victoria M Hinojosa Aguilar

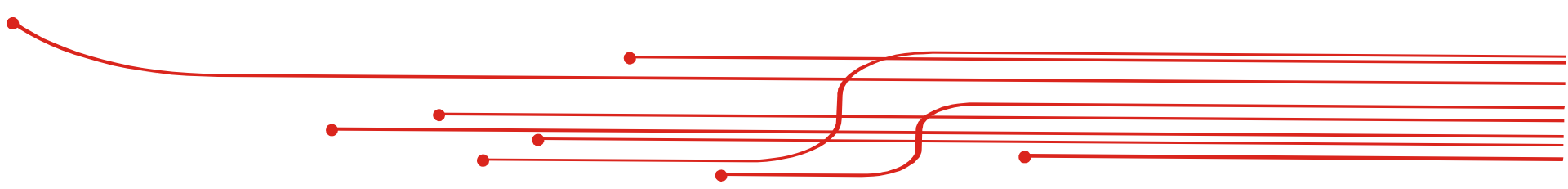


## OBJETIVO

Identificar el desempeño mínimo esperado por el personal ventas en la generación de nuevos negocios que permita identificar áreas de oportunidad para la mejora de la rentabilidad del negocio.

## REQUISITOS

Una vez definidos los objetivos de nuevos clientes a nivel negocio, unidad de negocio y vendedor, darlos de alta en el Scorecard. Anexar scorecard donde se pueda identificar los objetivos de cada mes del año a nivel negocio, unidad de negocio y vendedor.



**AUTOPARTES JIMENEZ S.A. DE C.V.**  
**SCORECARD OBJETIVOS DE CLIENTES NUEVOS POR SUCURSAL**

	SUCURSALES	OCT	NOV	DIC	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	TOTALES
1	<b>COLIMA</b>													
	MARIO MOSQUEDA	1	0	2	0	1	0	1	0	2	1	1	0	9
	VICTOR HERNANDEZ	1	0	2	0	1	0	1	0	2	1	1	0	9
	OMAR TRIJULLO	0	2	0	1	0	2	0	1	0	1	1	1	9
	ANGEL PIÑA	0	2	0	1	0	2	0	1	0	1	1	1	9
	<b>TOTALES</b>	2	4	4	2	2	4	2	2	4	4	4	2	36
2	<b>VILLA DE ALVAREZ</b>													
	JORGE VILLASEÑOR LOPEZ	1	2	2	1	1	2	1	1	2	2	2	1	17
	RAFAEL JIMENEZ LOPEZ	1	2	2	1	1	2	1	1	2	2	2	1	17
	<b>TOTALES</b>	2	4	4	2	2	4	2	2	4	4	4	2	34
3	<b>TECOMAN</b>													
	ALEJANDRO SOLIS PEREZ	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	18
	<b>TOTALES</b>	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	18
4	<b>MANZANILLO I</b>													
	ELODIO JIMENEZ MARTINEZ	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	18
	<b>TOTALES</b>	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	18
5	<b>MANZANILLO II</b>													
	MARCO JIMENEZ SANCHEZ	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	18
	<b>TOTALES</b>	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	18
6	<b>VENTAS MAYOREO</b>													
	OMAR GUTIERREZ ZUAZO	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	36
	<b>TOTALES</b>	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	36
	<b>TOTAL AUTOPARTES JIMENEZ</b>	11	16	15	12	11	16	11	12	15	16	15	12	160