

 DIRECTRIZ	Descripción de Cargo	Código	DI-CA-01	
		Versión Nº	06-12	
		Fecha validación	01-11-12	

1 de 3

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO

NOMBRE DEL CARGO: Jefe Marketing y Comunicaciones

ÁREA Y/ O SECTOR: Gerencia Comercial

POSICIÓN EN LA ESTRUCTURA

DEPENDE DE: Gerente Comercial, Jefe Departamento Comercial

PERSONAL A CARGO (SI/NO): NO

SUPLENCIA: Asistente Departamento Comercial, Jefe Departamento Comercial.

RELACIONES PERSONALES PROVEEDOR / CLIENTE INTERNOS

PROVEEDOR INTERNO (SECTOR O PUESTO)

Jefe Departamento Comercial

Asistente Departamento Comercial

Ayudante Cotizaciones

Subgerencia Operaciones

CLIENTES INTERNOS (SECTOR O PUESTO)

Director Ejecutivo

Gerencia (Gerente Comercial)

Gerencia (Gerente General)

Gerencia Operaciones

Gerencia Nuevos Negocios

Jefe Departamento Comercial

FUNCIÓN DEL CARGO

La responsabilidad principal del cargo es gestionar todas las acciones necesarias para la correcta implementación de las estrategias de marketing (promoción y publicidad medios, diseño y graficas imagen corporativa, material corporativo interno y externo, entre otros), comunicaciones de nuestros servicios (redes sociales, página web, medios de internet, comunicaciones internas, entre otros) y redes comerciales (portales de acreditación como proveedores, portales de licitaciones, asociaciones y gremios del rubro, entre otros) que se decidan desarrollar por la Gerencia Comercial. Así como también llevar un seguimiento y control de las cotizaciones, y de potenciales clientes.

RESPONSABILIDADES DEL CARGO

Funciones:

1. Conocer tendencias del mercado, levantar potenciales oportunidades y control de la base de datos potenciales clientes.
2. Inscripción, mantención, actualización y recopilación de la información necesaria para la debida participación de la empresa en los registros públicos y/o privados para que la empresa pueda participar de diversas licitaciones. Sean estos portales de acreditación o de licitaciones.
3. Control y seguimiento de la imagen corporativa de la empresa, del contenido del material corporativo dentro y hacia fuera de la empresa. Procurar el debido uso de la imagen corporativa en papelería física o digital, y en todas las documentaciones que salgan de la empresa.
4. Mantención, mejora continua en el diseño corporativo de la imagen corporativa en cualquiera de sus medios de comunicación: digital, web, impresa, publicitaria, entre otros. Actualización periódica de la información, del diseño, de nuestras presentaciones públicas, tales como página web, presentaciones, redes sociales, entre otros.
5. Procurar la existencia virtual y física de un adecuado respaldo comunicacional para la gestión de venta



 DIRECTRIZ	Descripción de Cargo	Código	DI-CA-01	
		Versión Nº	06-12	
		Fecha validación	01-11-12	

2 de 3

(imagen corporativa, pagina web, brochure, presentaciones corporativas por tipos de rubros y/o servicios, entre otros).

6. Desarrollo de planes de publicidad y marketing en los diversos medios (orales, escritos y de televisión), así como la debida presencia de nuestra empresa en seminarios, ferias u otras actividades sociales.
7. Implementación, coordinación y el control de las gestiones de marketing, tales como regalos clientes, eventos, presencia en ferias, entre otros.
8. Estudio y Desarrollo de Planes de Fidelización para clientes actuales, tales como campañas específicas, desayunos, regalos, entre otros. Así como procurar un seguimiento de la presencia comercial, grafica, de la empresa en las obras.
9. Efectuar seguimientos las cotizaciones enviadas y lograr su cierre. Actualización pipeline comercial.
10. Agendar reuniones quincenales con diferentes potenciales clientes que impliquen un potencial desarrollo comercial para la empresa.
11. Apoyar la gestión de la Gerencia Comercial y del Jefe Departamento Comercial, en las diversas tareas del departamento, especialmente en el desarrollo de las presentaciones para las licitaciones privadas. Compilación, registros e impresión de informes, documentos u otros que se requieran para la participación de INTEXA en licitaciones públicas y/o privadas.
12. Dar cumplimiento a lo establecido en el reglamento interno de INTEXA.
13. Cumplir con controles operacionales definidos en la matriz de identificación de aspectos ambientales, manteniendo las condiciones de orden, higiene y seguridad establecidas por la empresa permanentemente.
14. Dar cumplimiento a la Política de empresa en base al Sistema Integrado de Gestión y ayudando a su mejora continua. Participando de las auditorías internas y externas del sistema de gestión manteniendo los registros correspondientes actualizados.

Resultado Final Esperado:

1. Alcanzar las metas propuestas por la Gerencia Comercial.
2. Mantener un Control y Seguimiento de la presencia de INTEXA en los portales y su efecto sobre la Gestión de Venta.
3. Que los medios de comunicación de la empresa, como brochure, página web u otros se encuentren actualizados a la realidad de la empresa, así como a las nuevas tendencias comerciales y gráficas del mercado.
4. Que la presencia de la empresa en carteles, ferias y otras acciones publicitarias cumplan con lo establecido en su estrategia comercial, y de imagen corporativa. Actualizar periódicamente información y diseño de los medios de comunicación escritos, virtuales, sociales
5. Procurar el continuo y fluida comunicación con organismos públicos y/o privados, sobretodo de aquellos que puedan significar potenciales negocios para le empresa.
6. Proponer e implementar ideas de marketing.
7. Capturar nuevos clientes
8. Apoyar la gestión del Jefe del Departamento Comercial y de la Gerencia Comercial.

NIVEL EDUCACIONAL

Sin Requerimientos
Enseñanza Básica
Enseñanza Media

Técnico Profesional
Universitario Titulado
o egresado
Post - Grado

X



 DIRECTRIZ	Descripción de Cargo	Código	DI-CA-01	 <small>AENOR Empresa Registrada ER-0200 / 2011</small>
		Versión N°	06-12	
		Fecha validación	01-11-12	

3 de 3

Título: Ingeniero Comercial, con Mención en Marketing y Ventas
Especialidad: Comercial, Ventas y Marketing
Post-Grado: No

EXPERIENCIA REQUERIDA

- 1. Experiencia Deseable:** Mínimo 8 años de experiencia, trabajo en gestión comercial con clientes, marketing deseable conocimientos de diseño.
- 2. Experiencia Mínima:** 5 años de experiencia en cargo similar.

CONOCIMIENTO ESPECIFICO

- 1.** Conocimientos deseables: Comerciales, ventas, marketing y comunicaciones.

HABILIDADES

1. Uso de PC a nivel medio avanzado: Dibujo, CRM, Excel, Project, Power Point, Outlook, etc.
2. Habilidades comerciales hacia la venta. Persuasión. Orientación al logro.
3. Habilidades blandas y buen manejo de clientes. Buen manejo del lenguaje oral y escrito (vocabulario, gramática, ortografía, etc.).
4. Habilidades de trabajo en equipo.

CONDICION DE EXCEPCION

Toda excepción al cumplimiento de los requisitos establecidos en el presente documento para la contratación de un profesional, podrá ser autorizada por el Gerente Comercial mediante registro en la respectiva Solicitud de Contratación.

Nota:

La presente descripción de cargo y las funciones que en ella se detallan, conforman el marco de las responsabilidades mínimas que se deben cumplir. Estas responsabilidades pueden sufrir algunas modificaciones.

