

 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: Subgerente Comercial

ÁREA Y/ O SECTOR: Gerencia Comercial

POSICIÓN EN LA ESTRUCTURA

DEPENDENCIA: Gerente Comercial

PERSONAL A CARGO (SI/NO): Si

SUPLENCIA: Gerente Comercial

RELACIONES PERSONALES PROVEEDOR / CLIENTE INTERNOS

PROVEEDOR INTERNO (SECTOR O PUESTO)

Jefe Marketing
Asistente Departamento Comercial
Ayudante Cotizaciones
Oficina Técnica
Departamento Especialidades
Gerencia (Gerente General)
Gerencia (Subgerencia y Gerencia Operaciones)

CLIENTES INTERNOS (SECTOR O PUESTO)

Director Ejecutivo
Gerencia (Gerente Comercial)
Gerencia (Subgerencia y Gerencia Operaciones)
Gerencia (Gerente General)

FUNCIÓN DEL CARGO

La responsabilidad principal del cargo es apoyar estratégicamente al gerente comercial para ejecutar y controlar las acciones necesarias para llevar a cabo el plan comercial que la Gerencia determine. Destacando en ella la gestión de análisis de la información que se va generando en el área comercial y de la competencia, así como liderar la atención de los clientes y potenciales clientes por medio de un adecuado desarrollo de las cotizaciones, su seguimiento y control. Adicionalmente el Jefe del Departamento Comercial procurará el Desarrollo de Nuevos Negocios, por medio del desarrollo y venta de nuevos servicios de acuerdo a las necesidades del mercado.

RESPONSABILIDADES DEL CARGO

Funciones:

1. Analizar la Información que emana de la Gestión Comercial del Departamento Comercial, por medio de estadísticas de las cotizaciones y sus comportamientos, entre otras variables asociadas a la gestión de venta.
2. Complementar la Estrategia Comercial definida por la gerencia.
3. Analizar, estudiar y conocer el comportamiento del mercado, de la competencia, de la demanda y de las tendencias generales y/o específicas que se puedan observar del mercado.
4. Desarrollar Nuevas Líneas de Negocios, generar reuniones comerciales con nuevos clientes, sean estos del sector público o privado.
5. Revisar, completar y perfeccionar los servicios ofertados, tanto en sus definiciones como en sus contenidos.
6. Efectuar seguimientos a los clientes contactados, lograr la creación de nuevas cotizaciones y su cierre.
7. Seguimiento de cotizaciones, actualización pipeline comercial.
8. Apoyar la gestión de la Gerencia Comercial.



 DIRECTRIZ	Descripción de Cargo	Código	DI-CA-01	
		Versión N°	06-12	
		Fecha validación	01-11-12	

2 de 3

9. Supervisar, apoyar y controlar al encargado de la documentación, contratos, estudio y análisis de propuestas públicas y privadas.
10. Supervisar, apoyar y controlar la gestión del Jefe de Marketing y Comunicaciones.
11. Agendar reuniones quincenales con diferentes potenciales clientes que impliquen un potencial desarrollo comercial para la empresa.
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. Llevar un adecuado seguimiento y control de la información de gestión de venta
3. Recomendar acciones respecto de las conclusiones que emanen de los Informes de Gestión Comercial.
4. Aportar en el desarrollo de nuevos negocios para la empresa.
5. Capturar nuevos clientes
6. Coordinar eficientemente las labores del equipo comercial de acuerdo a las necesidades de la empresa y responsabilidades de cada uno.
7. Gestionar y controlar las solicitudes de cotizaciones que nacen de los clientes internos y externos; llevando un adecuado conocimiento de sus necesidades para dar con una respuesta efectiva y eficiente, tanto en contenido como en precio competitivo.
8. Compromiso con los objetivos y metas establecidas por la organización

NIVEL EDUCACIONAL

Sin Requerimientos
Enseñanza Básica
Enseñanza Media

Técnico Profesional
Universitario Titulado
o egresado
Post - Grado

X

Título: Constructor Civil, Ingeniero Civil o Ingeniero Comercial.
Especialidad: Comercial
Post-Grado: No

EXPERIENCIA REQUERIDA

1. **Experiencia Deseable:** Mínimo 5 años de experiencia, trabajo en gestión comercial con clientes, desarrollo de cotizaciones, conocimientos del mercado de la construcción.
2. **Experiencia Mínima:** 3 años de experiencia en cargo similar.

CONOCIMIENTO ESPECIFICO

1. Conocimientos deseables: Estadísticas, gestión comercial, construcción básica.



 DIRECTRIZ	Descripción de Cargo	Código	DI-CA-01	
		Versión N°	06-12	
		Fecha validación	01-11-12	

3 de 3

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 Liderazgo y 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.

