

PUESTO

ASESOR DE VENTAS

PROPÓSITO GENERAL

Mantener y desarrollar su cartera de clientes, gestionando el portafolio de productos y las estrategias comerciales. Lograr la satisfacción de sus clientes apegándose a las posibilidades y procedimientos .

III. PERFIL DEL PUESTO

EDUCACIÓN

- Licenciatura

OTRO IDIOMA

- Ingles

FORMACIÓN ESPECÍFICA

- Curso o diplomado en proceso de ventas
- Manejo de Excel básico (mínimo saber usar formulas)
- Manejo de paquetería office

EXPERIENCIA

- Áreas en contacto con el cliente en UCIN

COMPETENCIAS

- Orientación a Resultados
- Orientación a Cliente
- Orientación al sistema de Gestión de Calidad
- Trabajo en equipo
- Planificación y organización
- Comunicación
- Negociación
- Negociación 2

IV. RESPONSABILIDADES DEL PUESTO

RESPONSABILIDADES

Buscar satisfacción del cliente. Cumplir con las metas establecidas de su cartera asignada. Uso responsable de los recursos asignados por la empresa, (Consignaciones y Comodatos) de acuerdo a la política correspondiente, cumplir con los criterios de la política de viaje. Promoción de productos especiales (poco movimiento, por caducar, o con sobre-inventario). Apoyo y seguimiento en la cobranza de sus clientes, procurando la cobranza preventiva. Llenado, análisis e interpretación de sus indicadores en tiempo y forma de acuerdo a los tiempos establecidos. Proporcionar información de la competencia y de las tendencias del mercado para generar las estrategias. Dar a conocer los productos de Ucin Medica, visitando las diferentes áreas de sus clientes asignados. Asistir a los congresos y exposiciones en los que sean requeridos. Llenar la información del CRM y dar seguimiento a proyectos mensualmente a través de la plataforma. Realizar venta consultiva para detectar las necesidades de sus clientes. Apoyo a departamento de licitaciones para el trabajo de las mismas que atiendan sus clientes. Dar seguimiento a las ventas hasta su cierre. Negociar precios y condiciones de venta con sus clientes de acuerdo a su área de influencia. Mantener y desarrollar su cartera asignada, para lograr los objetivos de penetración. Atender las solicitudes, necesidades y las quejas de sus clientes asignados.
