

PERFIL DE PUESTO – ASESOR DE VENTAS CALL CENTER (MOVISTAR)

1. Información General del Puesto

- **Nombre del Puesto:** Asesor de Ventas Call Center – Movistar
- **Ubicación:** Calle Túpac Amaru 350, Comas, Lima
- **Área:** Ventas – Atención Telefónica
- **Jornada:**
 - **Full Time:** 9 horas diarias (incluye 1 hora de almuerzo)
 - **Part Time:** 4 horas diarias
- **Horario de Trabajo:** Lunes a sábado, entre las 9:00 a.m. y 6:00 p.m. (según turno asignado)
- **Modalidad de Trabajo:** Presencial
- **Remuneración:** S/ 1,150 soles mensuales
- **Fecha de Pago:** Último día hábil de cada mes

2. Funciones Principales

- Realizar llamadas telefónicas a clientes potenciales para ofrecer los servicios de Movistar.
- Promocionar y vender los servicios del portafolio hogar:
 - Internet
 - Televisión por cable
 - Telefonía fija

- Gestionar procesos de portabilidad móvil desde otras operadoras hacia Movistar.
 - Brindar información clara y precisa sobre los planes y promociones vigentes.
 - Registrar adecuadamente las gestiones y ventas en el sistema correspondiente.
 - Cumplir con metas semanales y mensuales asignadas por la empresa.
 - Garantizar una atención cordial y profesional, enfocada en la satisfacción del cliente.
-

3. Requisitos del Puesto

- Educación mínima: Secundaria completa. Se valorará estudios técnicos o universitarios en curso o truncos.
 - Experiencia previa en ventas por call center o atención al cliente (deseable).
 - Facilidad de comunicación, persuasión y orientación a resultados.
 - Manejo básico de computadoras y sistemas de CRM.
 - Disponibilidad para laborar en Comas, de forma presencial.
-

4. Modalidad de Contratación

- **Primeros 2 meses:**
 - Contrato por **recibo por honorarios**.
 - Se realizará el pago mensual completo sin beneficios sociales.
 - **A partir del 3er mes:**
 - Posibilidad de ingreso a **planilla** con beneficios de ley, previa evaluación de desempeño.
-

5. Beneficios (aplican desde ingreso a planilla)

- Ingreso a planilla con todos los beneficios de ley (CTS, gratificaciones, vacaciones, ESSALUD).
 - Bono por cumplimiento de metas (según política de incentivos de la empresa).
 - Capacitaciones constantes a cargo de la empresa.
 - Línea de carrera dentro del área de ventas y atención al cliente.
-

6. Observaciones Adicionales

- El pago se realiza el **último día hábil de cada mes**.
- La empresa se reserva el derecho de modificar horarios o turnos según la carga operativa.
- Las capacitaciones iniciales no son remuneradas y tienen una duración de 3 días (obligatorias para el ingreso).