

Carlos



Puesto

Gerente de ventas

Edad

Entre 35 y 44 años

Nivel de educación más alto

Licenciatura

Redes sociales



Industria

Ventas

Tamaño de la organización

Entre 11 y 50 empleados

Canal favorito de comunicación

- Teléfono
- Correo electrónico
- Mensajes de texto

Herramientas que necesita para trabajar

- Software de CRM
- Correo electrónico

Responsabilidades laborales

Planeacion de proyectos de venta, coordinacion de los equipos de venta, generación de los reportes e indicadores

Su trabajo se mide en función de

generación de ventas efectivas y hit-rate

Su superior es

Director de Administracion

Metas u objetivos

Mantener un indicador de conversión de al menos 20% e igualar la media de ventas de 100 productos al mes

Obtiene información a través de

Asisten a congresos de técnicas de venta, y pertenece a un grupo de facebook de vendedores del la industria

Dificultades principales

- Gestión de proyectos y falta de organización
- Recursos