



# ***Laboratorios Bonin***

## **PERFIL DE PUESTOS**

**Visitador Médico (PVC)**

**Código:**  
**FO-RH-25**  
Versión 4

**PP.222**  
Versión 4

**Página 1 de 7**

## **PERFIL DE PUESTOS**

***Visitador Médico (PVC)***

<b>Elaborado por:</b> Asistente de Recursos Humanos	<b>Firma:</b>	<b>Fecha:</b> 27 de Julio de 2022
<b>Aprobado por:</b> Gerente de Ventas	<b>Firma:</b>	<b>Fecha:</b> 28 de Julio de 2022
<b>Validado por:</b> Coordinador de Recursos Humanos	<b>Firma:</b>	<b>Fecha:</b> 29 de Julio de 2022
<b>Fecha de Vigencia:</b> Julio 2022		



# ***Laboratorios Bonin***

## **PERFIL DE PUESTOS**

**Visitador Médico (PVC)**

**Código:**

**FO-RH-25**

**Versión 4**

**PP.222**

**Versión 4**

**Página 2 de 7**

## **PERFIL DE PUESTOS**

<b>PUESTO</b>	<b>Visitador Médico</b>
<b>AREA</b>	<b>Administrativa</b>
<b>DEPARTAMENTO</b>	<b>Ventas</b>
<b>SECCION</b>	<b>Farma</b>
<b>FECHA</b>	<b>Julio 2022</b>

### **OBJETIVO GENERAL DEL PUESTO:**

- ✓ Realizar actividades de promoción médica, venta y cobro de los productos asignados, tanto con médicos prescriptores, médicos que compran, hospitales, sanatorios e instituciones; para cumplir los objetivos de venta y visita médica, ofreciendo excelente atención y servicio al cliente.

### **RESPONSABILIDADES ESPECÍFICAS DEL PUESTO:**

- ✓ Cumplir el **100%** de la cuota asignada en el territorio.
- ✓ Mantener la cuenta corriente de su cartera al día; respetando las políticas de Créditos y Cobro de la empresa.
- ✓ Realizar un mínimo de 210 visitas a médicos de su territorio y promoción médica en clínicas, sanatorios, hospitales, instituciones públicas y privadas de la línea Farma.



## **DESARROLLO DE ACTIVIDADES**

### **■ ACTIVIDADES DIARIAS:**

- ✓ Brindar atención personalizada a cada uno de los médicos del territorio asignado.
- ✓ Mantener comunicación directa de promociones, productos nuevos y ofertas especiales para médicos.
- ✓ Hacer Visita Médica dirigida a médicos prescriptores y compradores de su territorio.
- ✓ Recibir pedidos vía telefónica o en sus visitas personalizadas.
- ✓ Trasladar a facturación por correo electrónico pedidos solicitados por los clientes a vendedor de área.
- ✓ Cobrar las facturas con crédito establecido, según la política establecida por el Departamento de Créditos y Cobros.
- ✓ Realizar los depósitos dentro de las 24 horas siguientes de las facturas cobradas en su territorio, según la política establecida por el departamento de Créditos y Cobros.
- ✓ Reportar sus visitas por medio de la aplicación Kipo desde su teléfono.
- ✓ Enviar diariamente reporte de actividades al supervisor asignado.

### **■ ACTIVIDADES SEMANALES:**

- ✓ Informar a la Gerencia de Ventas y/o Supervisor de Ventas; la evolución del desempeño de la semana en relación a la venta, visita médica y cobro, detallando logros obtenidos o inconvenientes presentados durante la realización de las actividades.
- ✓ Revisar e informar a Jefe de Créditos y Cobros y al Gerente de Ventas las razones por las cuales los médicos que compran, hospitales, sanatorios o instituciones no compran o no pagan, cuando tiene casos específicos.
- ✓ Realizar giras a los departamentos de acuerdo a su programación, plan de giras e itinerario según solicitud de Gerente de Ventas.
- ✓ Controlar los créditos de clientes por antigüedad y saldos actuales, de acuerdo a la información actualizada que les proporcione el departamento de Créditos y Cobros.



#### **...Continuación**

#### **■ ACTIVIDADES SEMANALES:**

- ✓ Entregar los días lunes o viernes de cada semana, en el departamento de Créditos y Cobros o enviar a través de cargo expreso las facturas no cobradas y su liquidación semanal de cobros y boletas de depósito.
- ✓ Seguir el plan de puntos de encuentro semanales con supervisor asignado.
- ✓ Cumplir con los KPI'S inherente a su puesto logrando un punteo mínimo de 85 mensualmente.
- ✓ Resolver las hojas de trabajo del plan Bacunna y enviarlas vía electrónica al Asesor Médico de la empresa.
- ✓ Enviar semanalmente a Bodega de Producto Terminado los productos recibidos próximos a vencer.

#### **■ ACTIVIDADES QUINCENALES:**

- ✓ Ninguna específica.

#### **■ ACTIVIDADES MENSUALES:**

- ✓ Reportar al Gerente de Ventas en reuniones de ciclo, lo acontecido en gira de acuerdo a su cartera de médicos.
- ✓ Estudiar las monografías de productos, según las capacitaciones médicas impartidas por Asesor Médico.
- ✓ Participar en las reuniones de ciclo, según calendarización.
- ✓ Dar seguimiento con los clientes a las quejas y reclamos, documentarlos con el formato de ISO FO-MK-009-07; asegurándose que esté debidamente firmado y sellado por el cliente para realizar el trámite correspondiente y entregarlo a la Secretaria de Ventas Farma.
- ✓ Recoger en bodega de Producto Terminado las muestras médicas de las parrillas promocionales de cada mes para médicos.
- ✓ Recoger muestras médicas de las parrillas promocionales en la Agencia de cargo expreso de su lugar de residencia en el caso de los Visitadores Médicos que viven fuera de la capital.



#### ■ **ACTIVIDADES ANUALES:**

- ✓ Ninguna específica.

#### ■ **ACTIVIDADES OCASIONALES O PERIÓDICAS:**

- ✓ Recuperar las cuentas atrasadas y cheques rechazados o resolviendo problemas de crédito para solucionar la situación y/o reactivarlo.
- ✓ Verificar saldos de los clientes con el Departamento de Créditos y Cobros, comunicándose con el Auxiliar responsable del territorio asignado.
- ✓ Asistir a eventos especiales previamente autorizados por Gerencia de Ventas y con apoyo promocional de la Coordinación de Mercadeo.
- ✓ Hacer investigación de promociones y estrategias de ventas de la competencia, según indicaciones de Gerencia de Ventas y Coordinación de Mercadeo.
- ✓ Entregar los cambios de producto vencido recogidos con anterioridad.
- ✓ Solicitar apoyo al Departamento de Mercadeo en actividades para promoción de productos.
- ✓ Participar en el montaje de eventos promocionales como congresos, promociones en puntos de ventas, eventos con clientes entre otros.
- ✓ Trasladar a Gerencia de Ventas y/o al Supervisor de Ventas las quejas o reclamos surgidos con los médicos para ser resueltos por Servicio al Cliente en el Departamento de Mercadeo.
- ✓ Presentarse a oficinas administrativas en el momento que le solicite su Jefe Inmediato Superior para efectos de Auditorías de su proceso.
- ✓ Asistir a capacitaciones externas o internas, relacionadas con el puesto de trabajo y que le hayan sido asignadas por el Jefe Inmediato Superior.
- ✓ Reportar a su jefe inmediato superior cualquier situación de problema, duda, consulta durante la gestión de trabajo.
- ✓ Realizar cualquier actividad inherente al cargo que le solicite el Gerente de Ventas.



# ***Laboratorios Bonin***

## **PERFIL DE PUESTOS**

**Visitador Médico (PVC)**

**Código:**  
**FO-RH-25**  
Versión 4

**PP.222**  
Versión 4

**Página 6 de 7**

## **PERFIL INTERNO**

**REPORTA A:**

Gerente de Ventas  
Supervisor de Ventas

**SUPERVISA A:**

N/A

**RELACIÓN INTERNA CON:**

Créditos y Cobros, Bodega de Producto Terminado, Vendedores, Secretaria de Ventas, Asesor Médico y Departamento de Mercadeo.

**RELACIÓN EXTERNA CON:**

Médicos de compra directa y de prescripción, Sanatorios, Hospitales e Instituciones.

**ES SUSTITUIDO POR:**

Supervisor de Ventas, Vendedor, Visitador Médico Puro, Visitador Médico PVC.

**SUSTITUYE A:**

Vendedor, Visitador Médico Puro, Visitador Médico PVC.

**HORARIO DE TRABAJO:**

**Lunes a Jueves:** 8:00 a 17:00 hrs.

**Viernes:** 8:00 a 16:00 hrs.

**HORARIO EXTRAORDINARIO:**

***Por la naturaleza del puesto, no está sujeto a limitaciones de horario.***

***Participa en cierre de fin de mes, el día indicado por la Gerencia de Ventas.***



# Laboratorios Bonin

## PERFIL DE PUESTOS

Visitador Médico (PVC)

Código:  
FO-RH-25  
Versión 4

PP.222  
Versión 4

Página 7 de 7

### DEFINICIÓN DE COMPETENCIAS

COMPETENCIAS	NIVEL
Productividad	3
Trabajo en equipo	2
Calidad	2
Planificación de Actividades	3
Comunicación	3
Aplicación de la Matemática	2

REQUISITOS GENERALES	
Género	Indiferente.
Edad	Mayor de 30 años.
Estado Civil	Indiferente.

NIVEL DE ESCOLARIDAD	Diversificado, preferiblemente con estudios universitarios de Visita Médica o carrera afín.
EXPERIENCIA PREVIA	3 años mínimos de experiencia comprobable en puestos de promotor de ventas, vendedor, Visitador Médico o experiencia similar, preferiblemente en Industria Farmacéutica.
HABILIDADES TÉCNICAS	Habilidades de negociación, comunicación y trabajo en equipo.
MANEJO DE MAQUINAS Y/O EQUIPO	Programas de computación Microsoft Office 2000 (Word, Excel; Power Point). Internet.
IDIOMAS	N/A
OTRAS HABILIDADES	Habilidades de atención a clientes (médicos, farmacias, droguerías, entre otros)
OTROS CONOCIMIENTOS	Conocimiento de los territorios de país; a nivel de ventas.
DOCUMENTOS RELACIONADOS AL SISTEMA DE CALIDAD	*** Manual de normas internas *** Normativa ISO 9001:2015 *** Procedimientos de Gestión de Ventas.
RIESGOS	Accidente de tránsito.
ESTADO DE SALUD	Agudeza visual.
OTROS	Excelente presentación personal, discreto y confidencial. Vehículo propio preferiblemente de modelo 2018, en buen estado y licencia de conducir vigente. Disponibilidad de viajar al interior del país.

\*\*\*Es una habilidad o requisito que no es necesario cumplirlo en el proceso de selección y que deberá darse posteriormente en la inducción y/o capacitación al puesto.