



Laboratorios Bonin

PERFIL DE PUESTOS

Vendedor Farma

Código:
FO-RH-25
Versión 4

PP.241
Versión 3

Página 1 de 7

PERFIL DE PUESTOS

Vendedor Farma

Elaborado por: Asistente de Recursos Humanos	Firma:	Fecha: 21 de abril del 2021
Aprobado por: Gerente de Ventas	Firma:	Fecha: 22 de abril del 2021
Validado por: Coordinador de Recursos Humanos	Firma:	Fecha: 23 de abril del 2021
Fecha de Vigencia: Abril 2021		



Laboratorios Bonin

PERFIL DE PUESTOS

Vendedor Farma

Código:
FO-RH-25
Versión 4

PP.241
Versión 3

Página 2 de 7

PERFIL DE PUESTOS

PUESTO	Vendedor Farma
AREA	Administrativa
DEPARTAMENTO	Ventas
SECCION	Farma
FECHA	Abril 2021

OBJETIVO GENERAL DEL PUESTO:

- ✓ Realizar actividades de promoción, venta y cobro de los productos asignados, tanto con farmacias, droguerías y cadenas de farmacias; para cumplir los objetivos de venta, 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 ventas de la empresa.
- ✓ Realizar visita y promoción a farmacias, droguerías y cadenas de farmacia de la línea Farma, sueros orales y Dextrovita.



DESARROLLO DE ACTIVIDADES

■ ACTIVIDADES DIARIAS:

- ✓ Brindar atención personalizada a cada uno de los clientes del territorio asignado
- ✓ Mantener comunicación directa de promociones, productos nuevos y ofertas especiales con los miembros de su cartera.
- ✓ Visitar a clientes con o sin código, de acuerdo al plan preestablecido por la Gerencia de Ventas.
- ✓ Recibir pedidos vía telefónica o en sus visitas personalizadas.
- ✓ Trasladar a facturación por correo electrónico pedidos de clientes.
- ✓ 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.
- ✓ Enviar reporte de actividades diarias al supervisor.

■ 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 y cobro, detallando logros obtenidos o inconvenientes presentados durante la realización de las actividades.
- ✓ Revisar e informar al Jefe de Créditos y Cobros y al Gerente de Ventas las razones por las cuales los clientes 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.
- ✓ 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.
- ✓ Resolver las hojas de trabajo del plan Bacunna y enviarlas vía electrónica al Asesor Médico de la empresa.
- ✓ Cumplir con los KPI'S inherente a su puesto logrando un punteo mínimo de 85 mensualmente.



Laboratorios Bonin

PERFIL DE PUESTOS

Vendedor Farma

Código:
FO-RH-25
Versión 4

PP.241
Versión 3

Página 4 de 7

- ✓ Cumplir con el plan de puntos de encuentro establecido por el Supervisor.
- ✓ Enviar a Bodega de Producto Terminado los productos recibidos próximos a vencer para su respectivo cambio.

■ 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 clientes.
- ✓ Estudiar las monografías de productos, según las capacitaciones médicas impartidas por Asesor Médico.
- ✓ Documentar los nuevos clientes para ampliación de cartera previamente investigados por el departamento de créditos.
- ✓ Participar en las reuniones de ciclo, según calendarización.
- ✓ Dar seguimiento con los clientes a las quejas y reclamos, documentarlo con el formato de ISO: FO-GC-06 y el 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 servicio para promoción con dependientes de farmacia.

■ ACTIVIDADES ANUALES:

- ✓ Ninguna específica.

■ ACTIVIDADES OCASIONALES O PERIÓDICAS:

- ✓ Recuperar las cuentas atrasadas y cheques rechazados; visitando clientes inactivos 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 al cliente los cambios de producto vencido.



Laboratorios Bonin

PERFIL DE PUESTOS

Vendedor Farma

Código:
FO-RH-25
Versión 4

PP.241
Versión 3

Página 5 de 7

- ✓ Solicitar al Departamento de Mercadeo apoyo 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 clientes para ser resueltos por Servicio al Cliente en el Departamento de Mercadeo.
- ✓ Brindar cobertura de las actividades de cualquier vendedor de la línea Farma, cuando se lo solicite el Jefe Inmediato Superior.
- ✓ 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.
- ✓ Realizar cualquier actividad inherente al cargo que le solicite el Gerente de Ventas.



Laboratorios Bonin

PERFIL DE PUESTOS

Vendedor Farma

Código:
FO-RH-25
Versión 4

PP.241
Versión 3

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, Visitadores Médicos, Secretaria de Ventas, Asesor Médico y Departamento de Mercadeo.

RELACIÓN EXTERNA CON:

Farmacias, Droguerías, Distribuidores y cadena de Farmacias.

ES SUSTITUIDO POR:

Visitador Médico y/o Vendedor

SUSTITUYE A:

Vendedor y/o Visitador Médico

HORARIO DE TRABAJO:

Lunes a jueves:

8:00 a.m. A 16:00 p.m.

Viernes:

8:00 a.m. A 17:00 p.m.

HORARIO EXTRAORDINARIO:

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

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



Laboratorios Bonin

PERFIL DE PUESTOS

Vendedor Farma

Código:
FO-RH-25
Versión 4

PP.241
Versión 3

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 para manejar.
OTROS	Excelente presentación personal, discreto y confidencial. Vehículo propio preferiblemente de modelo 2017, 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.