

<div>Laboratorios Bonin</div> <div></div>	<div>PERFIL DE PUESTOS</div> <div>Gerente de Ventas</div>	<div>Código: FO-RH-25-05</div> <div>Versión: 05</div> <div>Vigencia: 15/08/2022 Vencimiento: 15/08/2025</div> <div>PP. 32 Versión: 5</div> <div>Página 1 de 7</div>
--	---	---

PERFIL DE PUESTOS

Gerente de Ventas

<p>Elaborado por: Asistente de Recursos Humanos</p>	<p>Firma:</p>	<p>Fecha: 28 de noviembre de 2022</p>
<p>Aprobado por: Gerencia General Corporativo</p>	<p>Firma:</p>	<p>Fecha: 29 de noviembre de 2022</p>
<p>Validado por: Coordinador de Recursos Humanos</p>	<p>Firma:</p>	<p>Fecha: 30 de noviembre de 2022</p>
<p>Fecha de Vigencia: Noviembre 2022</p>		

Laboratorios Bonin 	<p align="center">PERFIL DE PUESTOS</p> <p align="center">Gerente de Ventas</p>	Código: FO-RH-25-05
Versión: 05		Vigencia: 15/08/2022 Vencimiento: 15/08/2025
PP. 32		Versión: 5
		Página 2 de 7

PERFIL DE PUESTOS

PUESTO	Gerente
ÁREA	Administración
DEPARTAMENTO	Ventas
SECCIÓN	Farma
FECHA	Noviembre 2022

OBJETIVO GENERAL DEL PUESTO:

- ✓ Responsable de la venta de todo el portafolio de productos a nivel nacional, así como asegurar el cobro y la solvencia de la cartera bajo su administración.

RESPONSABILIDADES ESPECÍFICAS DEL PUESTO:

- ✓ Administrar eficientemente el presupuesto de Ventas, a través de la coordinación del personal a su cargo.
- ✓ Elaborar y desarrollar planes y estrategias a corto y mediano plazo, para asegurar el cumplimiento anual de ventas.
- ✓ Responsable de la imagen farmacéutica de la empresa.
- ✓ Aplicar correctamente las políticas de venta y cobro de cada línea de producto.
- ✓ Supervisar el proceso de Facturación
- ✓ Responsable de la atención al público, cliente y por consiguiente, la resolución de problemas.

Laboratorios Bonin	<div>PERFIL DE PUESTOS</div> <div>Gerente de Ventas</div>	Código: FO-RH-25-05
		Versión: 05
		Vigencia: 15/08/2022 Vencimiento: 15/08/2025
		PP. 32
		Versión: 5
		Página 3 de 7


DESARROLLO DE ACTIVIDADES

■ ACTIVIDADES DIARIAS:

- ✓ Dar seguimiento al cumplimiento del plan de trabajo de los Visitadores Médicos y Vendedores que tiene asignados.
- ✓ Controlar la existencia de productos líderes.
- ✓ Verificar la fluidez de facturación.
- ✓ Coordinar diariamente la resolución de problemas con el departamento de Créditos.
- ✓ Coordinar el trabajo de la Secretaria de Ventas y Facturador, con el fin de controlar y guiar todas las actividades que realizan.
- ✓ Revisar y analizar las ventas y cobros.
- ✓ Chequear los porcentajes de bonificación que acompañan a cada pedido.

■ ACTIVIDADES SEMANALES:

- ✓ Supervisar las actividades de los Supervisores, Visitadores Médicos y Vendedores.
- ✓ Chequear los planes de supervisión y control.
- ✓ Revisar los resultados de las ventas y los cobros.
- ✓ Cumplir con el plan de visitas a clientes importantes.
- ✓ Revisar el desempeño y cumplimiento del plan de venta, cobros y facturación.
- ✓ Participar en las actividades de promoción de producto programadas por el departamento de Mercadeo.

<div>Laboratorios Bonin</div> <div></div>	<div>PERFIL DE PUESTOS</div> <div>Gerente de Ventas</div>	<div>Código: FO-RH-25-05</div> <div>Versión: 05</div> <div>Vigencia: 15/08/2022 Vencimiento: 15/08/2025</div> <div>PP. 32 Versión: 5</div> <div>Página 4 de 7</div>
--	---	---

■ ACTIVIDADES QUINCENALES:

- ✓ Realizar reunión con los Supervisores para tratar temas tales como índice de ventas, desempeño laboral de los Visitadores Médico y Vendedores; progreso de cobros, etc.
- ✓ Revisar los objetivos de cobros a clientes claves.

■ ACTIVIDADES MENSUALES:

- ✓ Revisar el plan de participaciones en congresos o actividades de asociaciones.
- ✓ Cumplir con el plan de giras de trabajo.
- ✓ Cumplir con el plan de cobros.
- ✓ Supervisar el cierre de ventas y facturaciones para el logro de los objetivos planteados en el plan de negocios.
- ✓ Revisar el cumplimiento de las ventas por territorio, para la aplicación de correctivos de trabajo.
- ✓ Realizar la reunión mensual con el equipo de ventas para la revisión de resultados, publicación de cambios, ofertas promociones y todo lo relativo a la planificación del trabajo del próximo mes.
- ✓ Elaborar el informe mensual del análisis de resultados para presentar a Junta Directiva y Gerencia General Corporativa.
- ✓ Revisar los inventarios disponibles para solicitar los cambios necesarios en la planificación de la producción para anticipar faltantes en productos importantes.

■ ACTIVIDADES ANUALES:

- ✓ Establecer y aplicar sistemas de control, efectuando proposiciones para el mejoramiento de los resultados.
- ✓ Planificar el cierre de ventas de acuerdo al presupuesto del plan de negocio.
- ✓ Elaborar el presupuesto de ventas para el próximo periodo.
- ✓ Elaborar informe de cumplimiento de objetivos.

Laboratorios Bonin	<div>PERFIL DE PUESTOS</div> <div>Gerente de Ventas</div>	Código: FO-RH-25-05
		Versión: 05
		Vigencia: 15/08/2022 Vencimiento: 15/08/2025
		PP. 32
		Versión: 5
		Página 5 de 7


...Continuación

■ **ACTIVIDADES ANUALES:**

- ✓ Elaborar informe anual de actividades
- ✓ Elaborar la propuesta de cambios laborales que puedan contribuir al mejor desempeño del equipo de trabajo.
- ✓ Elaborar las Detecciones de Necesidades de Capacitación del personal a su cargo.

■ **ACTIVIDADES OCASIONALES O PERIÓDICAS:**

- ✓ Elaborar el reporte de la proyección de venta a mayoristas.
- ✓ Autorizar las devoluciones, de acuerdo a la política establecida.
- ✓ Mantener comunicación constante con los clientes, médicos, autoridades y asociaciones gremiales.
- ✓ Actualizar los sistemas de información de clientes y médicos para hacer eficiente su administración.
- ✓ Participar en las reuniones del Comité de Gerentes y en las del Comité de Productos Nuevos.
- ✓ Participar en procesos de Reclutamiento y Selección, Inducción de Personal a su cargo.
- ✓ Dar seguimiento a plan de Capacitación de su personal.
- ✓ Participar en las Auditorías de ISO.
- ✓ Dar seguimiento al cumplimiento de los indicadores y documentos relacionados al Sistema de Gestión de Calidad.
- ✓ Supervisar el trabajo de campo acompañando a la Visita Médica.
- ✓ Cubrir las actividades de cualquier trabajador de Visita Médica, Vendedores y Supervisor, que no se encuentre en la empresa o por plazas vacantes.
- ✓ 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 General.

<div>Laboratorios Bonin</div> <div></div>	<div>PERFIL DE PUESTOS</div> <div>Gerente de Ventas</div>	<div>Código: FO-RH-25-05</div> <div>Versión: 05</div> <div>Vigencia: 15/08/2022 Vencimiento: 15/08/2025</div> <div>PP. 32 Versión: 5</div> <div>Página 6 de 7</div>
--	---	---

PERFIL INTERNO

REPORTA A:	Gerente General Corporativo.
ADEMÁS, LE REPORTA A:	Ninguno.
SUPERVISA A:	Secretaria de Ventas, Facturador, Supervisores de Ventas, Visitadores Médicos y Vendedores.
RELACIÓN INTERNA CON:	Departamento de Aseguramiento de la Calidad y todas las Gerencias del Grupo Bonin.
RELACIÓN EXTERNA CON:	Clientes, Médicos, Hospitales y Clínicas.
ES SUSTITUIDO POR:	Gerente General Corporativo.
SUSTITUYE A:	Supervisores de Ventas.
HORARIO DE TRABAJO:	
Lunes a Jueves:	De 7:00 a 16:00 horas
Viernes:	De 7:00 a 15:00 horas
HORARIO EXTRAORDINARIO:	
<i>Por la naturaleza del cargo, no está sujeto a limitaciones de tiempo.</i>	

Laboratorios Bonin 	<p style="text-align: center;">PERFIL DE PUESTOS</p> <p style="text-align: center;">Gerente de Ventas</p>		Código: FO-RH-25-05 Versión: 05 Vigencia: 15/08/2022 Vencimiento: 15/08/2025 PP. 32 Versión: 5 Página 7 de 7
---	---	--	---

DEFINICIÓN DE COMPETENCIAS

COMPETENCIAS	NIVEL
Productividad	4
Trabajo en equipo	5
Calidad	4
Planificación de Actividades	4
Comunicación	5
Aplicación de la Matemática	4

REQUISITOS GENERALES	
Género	Masculino.
Edad	Mayor de 35 años.
Estado Civil	Casado, preferiblemente.

NIVEL DE ESCOLARIDAD	Licenciado en Administración de Empresas o carrera afín, preferiblemente con estudios de postgrado en Mercadeo o 5 años de laborar en Ventas dentro de la empresa en puesto de Supervisión.
EXPERIENCIA PREVIA	Mínimo 5 años en puesto de Gerente de Ventas. Puede optar internamente, las personas que ocupen puestos de supervisión o coordinación de ventas y que tengan un mínimo de 5 años de prestar servicios en la empresa. Podría optar personal con 3 años o más de ocupar cargo de Coordinador de Mercadeo.
HABILIDADES TÉCNICAS	Dominio de programas de computación de Microsoft Office 2000 (Word, Excel, Power Point, Outlook). Internet. *** Manejo de programas Prescript Plus, IMS y demás que apliquen al ramo farmacéutico. Habilidades de estadística, habilidades numéricas, elaboración de presupuestos y estimación de costos y factibilidad.
MANEJO DE MÁQUINAS Y/O EQUIPO	Manejo de computadora, impresora y equipo de oficina en general.
IDIOMAS	Preferiblemente con conocimientos de inglés básicos.
OTRAS HABILIDADES	Capacidad para Planificar, organizar, dirigir y supervisar. Habilidades para capacitar grupos medios de trabajo. Habilidades de negociación.
OTROS CONOCIMIENTOS	*** Conocimiento y aplicación de Normas internas. *** Planeación estratégica de ventas *** Procesos de Gestión de la Calidad relacionados con su gestión.
DOC. SGC	*** Norma ISO 9001:2015. ***Procedimientos de ventas
RIESGO:	Accidente en tránsito por giras.
SALUD:	N/A
OTROS	Disponibilidad para viajar dentro y fuera del país (tener pasaporte y visa americana vigentes). Vehículo en buen estado y licencia de conducir vigente.

***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.