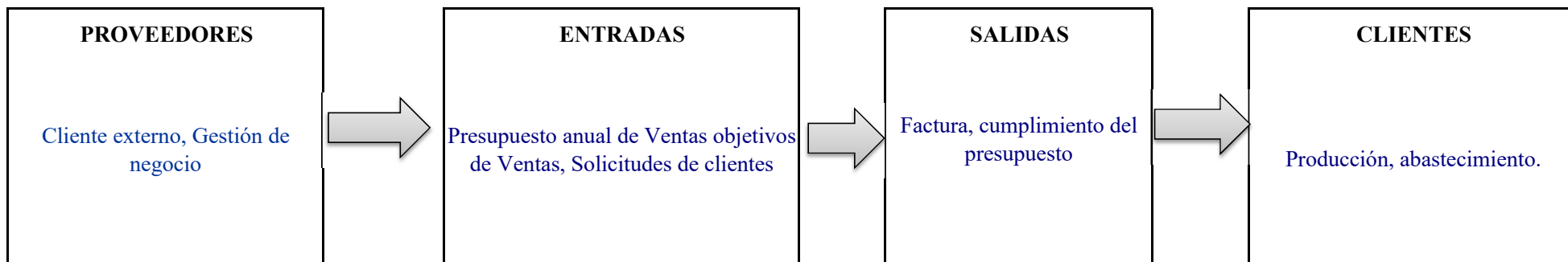
	FICHA DE PROCESO VENTAS FARMA				Código: FP-VF-001-03	
Elaborado por: Gestor de Calidad	Revisado Por: Supervisor de Ventas Farma	Aprobado por: Gerente de Ventas Farma	Vigencia Vencimiento	31/05/2023 31/05/2025	Versión 3	Página 1/.1

PROCESO: Gestión Comercial

PROPOSITO: Buscar y lograr negocios rentables para la organización para cumplir con el presupuesto de ventas definido en la planificación, según las políticas y normativas de Laboratorios Bonin.

Líder: Gerente de Ventas



Actividades	RRHH	Recursos / Información / Infraestructura	Documentación del Proceso	Indicadores
1 Solicitud de Créditos 2 Cartas 3 Revisión y Autorización del pedido por la sección de créditos 4 Despacho y emisión de factura 5 Almacenaje del producto 6 Despacho según factura 7 Clasificación de la factura 8 Gestión del Cobro Cobro y depósito	Gerente de Ventas Farma Secretaria de Ventas Digitadores de Facturación Vendedor y Visitador Médico Ventas Farma Gerente Financiero Jefe de Créditos y Auxiliares de Créditos Cobrador Jefe de Bodega Producto Terminado Terminado Auxiliares de Empaque y despacho Piloto	Equipo y sistemas de cómputo Internet Vehículo repartidor Equipo de oficina	PEO-VF-001 Planificación de Ventas y Recepción de Pedidos Formatos del proceso Ventas Farma	KPIs PVC / Presupuesto anual