



Laboratorios Bonin

PERFIL DE PUESTOS

Supervisor de Ventas

Código:
FO-RH-25
Versión 4

PP.221
Versión 3

Página 1 de 6

PERFIL DE PUESTOS

Supervisor de Ventas

Elaborado por: Asistente de Recursos Humanos	Firma:	Fecha: 21 de abril de 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

Supervisor de Ventas

Código:
FO-RH-25
Versión 4

PP.221
Versión 3

Página 2 de 6

PERFIL DE PUESTOS

PUESTO	Supervisor
AREA	Administrativa
DEPARTAMENTO	Ventas
SECCION	Ventas
FECHA	Abril 2021

OBJETIVO GENERAL DEL PUESTO:

- ✓ Apoyar en planificar, organizar, dirigir y controlar las actividades comerciales y promocionales de todos los territorios del país y específicamente a su territorio del Departamento de Ventas Farma.

RESPONSABILIDADES ESPECÍFICAS DEL PUESTO:

- ✓ Evaluar el desempeño de los Visitadores Médicos y Vendedores, planificando las supervisiones directas y continuas en el territorio asignado.
- ✓ Mantener control de la cobertura y frecuencia en la visita a los clientes y médicos de cada uno de los territorios del área asignada.
- ✓ Velar por el cumplimiento de los objetivos de cada una de las líneas de Farma, sueros orales, Dextrovita y promociones de cada uno de los Visitadores Médicos y Vendedores.
- ✓ Llevar control de los pedidos y cobros de los clientes importantes y médicos de cada territorio asignado; asegurando un buen servicio al cliente.



DESARROLLO DE ACTIVIDADES

■ ACTIVIDADES DIARIAS:

- ✓ Revisar las ventas y cumplimiento de objetivos.
- ✓ Realizar visitas a médicos y farmacias a nivel nacional, de acuerdo a la gira establecida para velar por el cumplimiento del trabajo de los vendedores y visitadores a su cargo.
- ✓ Enviar a Gerente de Ventas reporte diario de trabajo elaborado por Visita Médica y Vendedores

■ ACTIVIDADES SEMANALES:

- ✓ Revisar los cobros acumulados de todos los territorios y de los clientes asignados.
- ✓ Planificar las actividades de la semana para los visitadores médicos.
- ✓ Supervisar el cumplimiento de la cobertura acumulada.
- ✓ Realizar reuniones de análisis de resultados con el Gerente de Ventas, la primera semana de cada mes.
- ✓ Dar seguimiento al plan semanal o de trabajo de los Visitadores Médicos y Vendedores, según la planificación hecha con la Gerencia de Ventas y la ruta de cada Visitador Médico y Vendedor.
- ✓ Dar seguimiento a plan de puntos de encuentro de Visita Médica y Vendedores.

■ ACTIVIDADES QUINCENALES:

- ✓ Hacer giras al interior de la República, para evaluar el trabajo que se realiza con médicos y clientes, según la planificación con la Gerencia de Ventas o la necesidad de cada territorio.
- ✓ Hacer reporte de visitas realizadas de supervisión a Gerencia de Ventas en formato establecido.



■ **ACTIVIDADES MENSUALES:**

- ✓ Realizar el reporte de evaluación del desempeño de los Visitadores Médicos y Vendedores entregándolo al Gerente de Ventas.
- ✓ Hacer el informe de resultados del mes y entregarlo al Gerente de Ventas
- ✓ Participar activamente en las reuniones de Apertura o Cierre de Ciclo.
- ✓ Revisar el cumplimiento de los objetivos planteados por territorio, por Visitador Médico y por Vendedor.

■ **ACTIVIDADES ANUALES:**

- ✓ Planificar y participar en el desarrollo del presupuesto de ventas.
- ✓ Revisar el target de médicos y cartera de clientes.
- ✓ Realizar informe anual de las actividades realizadas en el año y entregarlo al Gerente de Ventas.

■ **ACTIVIDADES OCASIONALES O PERIÓDICAS:**

- ✓ Participar en congresos departamentales, sociales, pediátricos y/o cualquier otro de interés para el área de ventas.
- ✓ Asistir a capacitación externas o internas, relacionadas con el puesto de trabajo y que le hayan sido asignadas por el Jefe Inmediato Superior.
- ✓ Recibir y entregar a Servicio al Cliente las quejas, reclamos, devoluciones y/o productos vencidos para su resolución en el Departamento de Mercadeo.
- ✓ Proporcionar inducción, capacitación y acompañamiento al personal de nuevo ingreso.
- ✓ Realizar cualquier actividad inherente al cargo que le solicite el Gerente de Ventas.



Laboratorios Bonin

PERFIL DE PUESTOS

Supervisor de Ventas

Código:
FO-RH-25
Versión 4

PP.221
Versión 3

Página 5 de 6

PERFIL INTERNO

REPORTA A:

Gerente de Ventas.

SUPERVISA A:

Visitadores Médicos y Vendedores.

RELACIÓN INTERNA CON:

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

RELACIÓN EXTERNA CON:

Clientes, médicos y distribuidores.

ES SUSTITUIDO POR:

Gerente de Ventas

SUSTITUYE A:

Visitadores Médicos, Vendedores
y Gerente de Ventas

HORARIO DE TRABAJO:

Lunes a Jueves:

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

Viernes:

8:00 a.m. A 16:00 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

Supervisor de Ventas

Código:
FO-RH-25
Versión 4

PP.221
Versión 3

Página 6 de 6

DEFINICIÓN DE COMPETENCIAS

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

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

NIVEL DE ESCOLARIDAD	Mínimo nivel diversificado. Puede optar al puesto si tiene un mínimo de 5 años de laborar en puesto de Visitador Médico internamente.
EXPERIENCIA PREVIA	Mínimo 3 años en puesto de Visitador Médico en Industria Farmacéutica o dentro de la empresa.
HABILIDADES TÉCNICAS	Dominio de programas de computación de Microsoft Office 2000 (Word, Excel, Power Point, Outlook). Habilidades de elaboración de estadísticas, numéricas, elaboración de presupuestos y estimación de costos y factibilidad.
MANEJO DE MÁQUINAS Y/O EQUIPO	Manejo de equipo de cómputo.
IDIOMAS	N/A
OTRAS HABILIDADES	Planificación, organización, dirección y supervisión de personal. Habilidades para capacitar Visitadores Médicos. Habilidades de negociación.
OTROS CONOCIMIENTOS	*** Manual de Normas internas.
DOCUMENTOS RELACIONADOS AL SISTEMA DE CALIDAD	*** Norma ISO 9001:2015 *** *** Procesos y procedimientos de Gestión de la Calidad relacionados con el área de ventas.
RIESGOS	Accidente de tránsito.
ESTADO DE SALUD	Agudeza Visual.
OTROS	Discreto y confidencial con documentos e información que maneja en área de ventas. Disponibilidad para viajar dentro del país. Vehículo modelo 2017, en adelante en buen estado y con 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.