

<div>Laboratorios Bonin</div> <div></div>	<div>PERFIL DE PUESTOS</div> <div>Coordinador de Mercadeo</div>	<div>Código: FO-RH-25-05</div> <div>Versión: 05</div> <div>Vigencia: 15/08/2022 Vencimiento: 15/08/2025</div> <div>PP. 118 Versión: 5</div> <div>Página 1 de 8</div>
--	---	--

PERFIL DE PUESTOS

Coordinador de Mercadeo

<p>Elaborado por: Asistente de Recursos Humanos</p>	<p>Firma:</p>	<p>Fecha: 04 de enero de 2023</p>
<p>Aprobado por: Gerente General Corporativo</p>	<p>Firma:</p>	<p>Fecha: 05 de enero de 2023</p>
<p>Validado por: Coordinadora de Recursos Humanos</p>	<p>Firma:</p>	<p>Fecha: 06 de enero de 2023</p>
<p>Fecha de Vigencia: Enero 2023</p>		

Laboratorios Bonin 	<p align="center">PERFIL DE PUESTOS</p> <p align="center">Coordinador de Mercadeo</p>	Código: FO-RH-25-05
Versión: 05		Vigencia: 15/08/2022 Vencimiento: 15/08/2025
PP. 118 Versión: 5		Página 2 de 8

PERFIL DE PUESTOS

PUESTO	Coordinador
AREA	Administrativa
DEPARTAMENTO	Mercadeo
SECCION	Mercadeo
FECHA	Enero 2023

OBJETIVO GENERAL DEL PUESTO:

Establecer los lineamientos generales de la promoción de imagen de empresa y producto, que garantice el preciso conocimiento del cliente intermedio y consumidor final de filosofía, cualidades y calidades de los productos y servicios que vende el grupo de empresas Bonin.

RESPONSABILIDADES ESPECÍFICAS DEL PUESTO:

- Coordinar, dirigir y controlar las tácticas requeridas para lograr el crecimiento sostenido de las ventas en valores; de todas las líneas de productos del Grupo Bonin.
- Organizar las actividades de investigación de mercado; para encauzar el lanzamiento y desarrollo de productos nuevos de la empresa, promoviendo una imagen moderna y de calidad.
- Administrar presupuesto de inversión en Mercadeo.
- Conocer, cubrir y promover la satisfacción del Mercado de Médicos, Distribuidores y Consumidor Final.

<div>Laboratorios Bonin</div> <div></div>	<div>PERFIL DE PUESTOS</div> <div>Coordinador de Mercadeo</div>	<div>Código: FO-RH-25-05</div> <div>Versión: 05</div> <div>Vigencia: 15/08/2022 Vencimiento: 15/08/2025</div> <div>PP. 118 Versión: 5</div> <div>Página 3 de 8</div>
--	---	--

DESARROLLO DE ACTIVIDADES

■ ACTIVIDADES DIARIAS:

- Asignar y supervisar el trabajo del personal de Mercadeo.
- Revisar los informes diarios de venta.

■ ACTIVIDADES SEMANALES:

- Reportar el desarrollo de promociones del mes y el desarrollo de productos específicos solicitados por la Gerencia General Corporativa.
- Revisar y firmar la documentación de quejas y reclamos.

■ ACTIVIDADES QUINCENALES:

- Ninguna específica.

■ ACTIVIDADES MENSUALES:

- Planificar las parrillas promocionales del mes.
- Coordinar las actividades de preparación de material promocional.
- Dirigir la reunión de cumplimiento de presupuesto del año en curso, de la Coordinación de Mercadeo.
- Mantener actualizados los registros y documentación solicitada por Gestión de la Calidad.
- Revisar el cumplimiento de objetivos de cada línea y cada territorio de cada unidad comercial.
- Preparar, planificar y coordinar el ciclo promocional del mes siguiente para cada una de las unidades comerciales.
- Presentar informe mensual de cumplimiento de objetivos de la Coordinación de Mercadeo, de acuerdo a planificación establecida en Gerencia General.
- Dar seguimiento al cumplimiento de los indicadores del personal a cargo.
- Participar en la reunión de ciclo del mes correspondiente.

<div>Laboratorios Bonin</div> <div></div>	<div>PERFIL DE PUESTOS</div> <div>Coordinador de Mercadeo</div>	<div>Código: FO-RH-25-05</div> <div>Versión: 05</div> <div>Vigencia: 15/08/2022 Vencimiento: 15/08/2025</div> <div>PP. 118 Versión: 5</div> <div>Página 4 de 8</div>
--	---	--

Continuación...

■ **ACTIVIDADES MENSUALES:**

- Montar las promociones de producto para el siguiente mes.
- Evaluar el desempeño de las promociones.
- Revisar el crecimiento del mercado de médicos, clientes y distribuidores
- Chequear el crecimiento de las líneas de venta de acuerdo a los resultados del mes anterior.
- Realizar el programa mensual de reajuste a estrategias de trabajo.
- Planificar y solicitar la actualización de página web y otras plataformas de medios sociales, conservando una imagen moderna y de alta calidad mercadológica y promocional.
- Coordinar el Plan de Capacitación Médico Científica a impartir en la reunión de apertura de ciclo.
- Organizar el trabajo de campo del personal de Mercadeo de cada mes.
- Dar seguimiento a los procesos de servicio al cliente resolviendo los casos de quejas y reclamos.

■ **ACTIVIDADES ANUALES:**

- Elaborar el presupuesto de Mercadeo de las líneas de grupo de empresas.
- Consolidar la programación de muestras médicas de Guatemala y Centroamérica, además del Plan de Mercadeo autorizado a nivel nacional y de mercadeo de Exportaciones.
- Elaborar el plan anticipado de Mercadeo autorizado de acuerdo con el Plan de negocios para el año siguiente.
- Elaborar el Informe anual de actividades y el Informe anual del cumplimiento de objetivos.
- Realizar un estudio de mercado anual de las líneas de ventas de Laboratorios Bonin.
- Hacer arqueo de materiales publicitarios en Bodega para planificar su uso.

<div>Laboratorios Bonin</div> <div></div>	<div>PERFIL DE PUESTOS</div> <div>Coordinador de Mercadeo</div>	<div>Código: FO-RH-25-05</div> <div>Versión: 05</div> <div>Vigencia: 15/08/2022 Vencimiento: 15/08/2025</div> <div>PP. 118 Versión: 5</div> <div>Página 5 de 8</div>
--	---	--

Continuación...

■ **ACTIVIDADES ANUALES:**

- Coordinar la actualización de Manuales científicos de productos.
- Revisar las especificaciones de materiales de empaque, insertos y unificación de características de empaque en conjunto con la unidad de Registros, para evitar discrepancias y/o reparos con sanidad.
- Sugerir productos de nuevo desarrollo.

■ **ACTIVIDADES OCASIONALES O PERIÓDICAS:**

- Coordinar y supervisar y ejecutar las actividades en eventos patrocinados o copatrocinados por Laboratorios Bonin y atenciones a terceros.
- Elaborar planes de Capacitación para Guatemala y países de Exportación, según sea requerido.
- Elaborar planes de entrenamiento para clientes especiales.
- Asistir a las reuniones de revisión por la dirección de su gestión
- Participar activamente en la investigación de oportunidades de mercado farmacéutico, 2 veces al año.
- Realizar auditorías de campo de acuerdo a planificación anticipada.
- Participar activamente en el comité de productos nuevos.
- Actualizar el análisis de las tácticas mercadológicas y/o comerciales de la competencia; para reorientar las correspondientes de Laboratorios Bonin.
- Supervisar y ejecutar eventos patrocinados por Laboratorios Bonin.
- Participar en reuniones coordinadas con personal de ventas (Gerente de Ventas, Supervisores de Ventas, Visitadores Médicos y/o personal administrativo de ventas), según corresponda.
- Desarrollar actividades de auditoría de mercadeo.
- Elaborar planes de acción, de acuerdo a los resultados de los indicadores ISO 9001:2015.

<div>Laboratorios Bonin</div> <div></div>	<div>PERFIL DE PUESTOS</div> <div>Coordinador de Mercadeo</div>	<div>Código: FO-RH-25-05</div> <div>Versión: 05</div> <div>Vigencia: 15/08/2022 Vencimiento: 15/08/2025</div> <div>PP. 118 Versión: 5</div> <div>Página 6 de 8</div>
--	---	--

Continuación...


■ **ACTIVIDADES OCASIONALES O PERIÓDICAS:**

- Atender visitas nacionales e internacionales que representen oportunidades de negocio para el Grupo Bonin.
- Asistir a cursos formación o capacitación para mantenerse actualizado en las tendencias mercadológicas, publicitarias y de promoción.
- Participar en las Auditorias ISO, planificadas durante el año.
- Revisar y actualizar los procedimientos, formatos e instructivos de la Gestión de Calidad de área de Mercadeo.
- Participar en los procesos de Reclutamiento y Selección e Inducción del personal a su cargo según requerimiento de Recursos Humanos.
- Desarrollar la Detección de Necesidades de Capacitación del personal a su cargo y dar seguimiento para cumplimiento del mismo.
- Dar capacitación técnica y científica del personal de ventas de las diferentes líneas comerciales de la empresa.
- Participar en actividades de la empresa a solicitud de Gerencia General.
- Cubrir las actividades de cualquier colaborador de mercadeo que no se encuentre en la empresa por ausencia o porque la plaza este vacante.
- 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 Corporativo.

<div>Laboratorios Bonin</div> <div></div>	<div>PERFIL DE PUESTOS</div> <div>Coordinador de Mercadeo</div>	<div>Código: FO-RH-25-05</div> <div>Versión: 05</div> <div>Vigencia: 15/08/2022 Vencimiento: 15/08/2025</div> <div>PP. 118 Versión: 5</div> <div>Página 7 de 8</div>
--	---	--

PERFIL INTERNO

REPORTA A:	Gerente General Corporativo.				
SUPERVISA A:	Secretaria de Mercadeo, Asesor Médico, Asistente de Mercadeo, Diseñador Gráfico Bonin, Diseñador Gráfico Diprofarm y Servicio al Cliente.				
RELACIÓN INTERNA CON:	Coordinadores y personal de ventas de las diferentes unidades, Registros y Exportaciones.				
RELACIÓN EXTERNA CON:	Clientes, visitas nacionales e internacionales, Proveedores, Litografías y Empresas Promocionales entre otros.				
ES SUSTITUIDO POR:	Gerente General Corporativo.				
SUSTITUYE A:	Asesor Médico, Asistente de Mercadeo.				
HORARIO DE TRABAJO:	<table> <tr> <td>Lunes a Jueves</td><td>7:00 a 16:00 hrs.</td></tr> <tr> <td>Viernes</td><td>7:00 a 15:00 hrs.</td></tr> </table>	Lunes a Jueves	7:00 a 16:00 hrs.	Viernes	7:00 a 15:00 hrs.
Lunes a Jueves	7:00 a 16:00 hrs.				
Viernes	7:00 a 15:00 hrs.				
HORARIO EXTRAORDINARIO:	<i>Por la naturaleza del cargo, no está sujeto a limitaciones de tiempo.</i>				

Laboratorios Bonin 	PERFIL DE PUESTOS Coordinador de Mercadeo	Código: FO-RH-25-05
		Versión: 05
		Vigencia: 15/08/2022 Vencimiento: 15/08/2025
		PP. 118 Versión: 5
		Página 8 de 8

DEFINICIÓN DE COMPETENCIAS

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

REQUISITOS GENERALES	
Género	Masculino.
Edad	Mayor de 30 años.
Estado Civil	Casado(a), preferiblemente.

NIVEL DE ESCOLARIDAD	Licenciatura en Mercadotecnia y Publicidad, de preferencia con maestría en Mercadeo o carrera afín.
EXPERIENCIA PREVIA	Mínimo 5 años en puesto de Gerente de Mercadeo o afín, preferiblemente en productos Farmacéuticos o similares.
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.
MANEJO DE MÁQUINAS Y/O EQUIPO	Manejo de computadora y equipo de oficina.
IDIOMAS	Preferiblemente con conocimientos de inglés básicos.
OTRAS HABILIDADES	Capacidad para planificar, organizar, dirigir y supervisar. Habilidades para capacitar grupos medios de trabajo. Habilidad de negociación.
OTROS CONOCIMIENTOS	*** Conocimiento y aplicación de Normas internas. *** Planeación estratégica de la empresa. *** Procesos de Gestión de la Calidad relacionados con su gestión.
DOCUMENTOS RELACIONADOS AL SISTEMA DE CALIDAD	***Generalidades de la Norma ISO 9001:2015.
RIESGO:	Accidentes en Tránsito por giras.
SALUD:	N/A
OTROS	Disponibilidad para viajar dentro y fuera del país (tener pasaporte y visa americana vigentes). Preferiblemente Vehículo modelo reciente 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.