

DESCRIPTIVO DE PUESTO				
Nombre del Puesto	Ejecutivo de ventas			
Área	Comercial			
Supervisa	N/A			
Reporta	Jefe de ventas			
Misión del puesto	La dinámica del puesto implica gestionar las cuentas de clientes canal distribución para la comercialización de los productos y desarrollar la zona de atención.			
FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES				
Desarrollar, organizar y ejecutar estrategias comerciales con los clientes, realizando un seguimiento en el plan de ventas, cumplimientos de objetivos, rentabilidades.				
Gestión de cobranzas y deudas de la cartera de clientes de acuerdo a los parámetros de la empresa				
Cumplir con los objetivos expresado en litros mediante su cartera de cliente y nuevas aperturas de cuentas en el canal Distribución				
Relevamiento información del mercado y competencia				
Desarrollar el mix de productos de la empresa				
Implementar y controlar actividades promocionales alineadas a la estrategia de la empresa				
Participación en eventos corporativos y de marketing				
CONDICIONES DEL PUESTO				
Formación académica	Estudiante avanzado en ciencias económicas o sociales			
Experiencia	1 año en posiciones similares, principalmente industria Retail-Consumo Masivo			
Disponibilidad	Full-Time. Viajes a la Rioja 2 veces al mes, por un periodo de 1 semana			
Condiciones económicas	\$85.000 bruto + Comisiones por cumplimiento de objetivos			
Movilidad propia	Si. Se reconocen viáticos por KM			
CONOCIMIENTOS Y HERRAMIENTAS DE TRABAJO				
Herramientas informáticas	Manejo de excel intermedio/avanzado			
Inglés	Intermedio			
Medios de comunicación	La compañía le proveerá celular para realizar comunicaciones con clientes			
PC/Notebook	El vendedor debe contar con su PC o notebook para realizar la gestión administrativa de la venta			
COMPETENCIAS				
Competencia / Nivel de desarrollo	N/A	Baja	Media	Alta
Comunicación asertiva				X
Orientación a resultados				X
Trabajo bajo presión			X	
Trabajo en equipo		X		
Organización y planificación				X