



## FUNCIONES DIRECTOR CAPITULAR DE MERCADEO

- Identificar las necesidades de información para el desarrollo del plan de marketing
- Trazar junto con el equipo de trabajo los métodos de desarrollo de información
- Facilitar el acceso a la información que se tenga a los equipos de trabajo
- Hacer seguimiento a los proyectos de investigación
- Liderar el proceso de planeación trabajando con las juntas directivas
- Plantear objetivos con base al PLANEIAP y las necesidades de la Asociación o capítulos y los segmentos de interés.
- Desarrollar estrategias que permitan el cumplimiento de los objetivos trazados.
- Diseñar el plan de acción para el año de gestión con los equipos de trabajo.
- Proyectar el presupuesto de la dirección y gestionar los recursos para su ejecución.
- Controlar la ejecución del plan de marketing haciendo seguimiento al cumplimiento de indicadores
- Coordinar los equipos de trabajo definiendo el plan de acción a desempeñar
- Asesorar la ejecución de los planes de acción y brindar acompañamiento a los equipos
- Aprobar modificaciones a los planes de acción según necesidades evidenciadas en la ejecución
- Aprobar el uso de la marca ANEIAP en productos a vender al público externo (Solo Director Nacional)
- Asistir a las reuniones con organizaciones o entidades con las que se realizarán alianzas y estructurar un plan de trabajo con ellos.
- Gestionar los puntos de experiencia de marca junto con el equipo de trabajo
- Diseñar junto con el equipo de trabajo de servicio al cliente las herramientas de evaluación de experiencias.



- Apoyar en la gestión de puntos de contacto con clientes
- Identificar los clientes prioritarios y el manejo de las relaciones con ellos