

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

