	MANUAL DE FUNCIONES DIRECTOR COMERCIAL	CÓDIGO:	MN-GH-019
		VERSIÓN:	01
	PROCESO : GESTIÓN HUMANA	FECHA REVISIÓN:	16/05/2016

Nombre del Cargo:	Director Comercial
Proceso al que pertenece:	Gestión de Negocios
Reporta a:	Gerente
Solicita reporte a:	Servicio al cliente, Asesor Comercial

1. OBJETIVO


Lograr un direccionamiento estratégico y efectivo de toda la gestión de ventas en el territorio nacional y velar por el cumplimiento de las metas puestas a su equipo, por medio del liderazgo efectivo de los vendedores que le son asignados.

2. ALCANCE


Aplica para todo el proceso comercial y ventas.

3. FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES

- Orientar la gestión del equipo de ventas
- Administrar la fuerza de ventas para generar servicio al cliente
- Acompañamiento a la fuerza comercial en las negociaciones estratégicas.
- Elaborar y controlar el presupuesto de ventas
- Elaboración diaria y consolidación mensual los indicadores de gestión que corresponden a las ventas, envíos y kilos transportados diario
- Analizar y desarrollar la metodología de trabajo incluida en el manual de funciones
- Consolidar el presupuesto anual de la Gerencia general y controlar su ejecución
- Dirigir la actualización permanente del sistema de información de ventas
- Decidir sobre la vinculación y desvinculación del personal a su cargo.


	MANUAL DE FUNCIONES DIRECTOR COMERCIAL	CÓDIGO:	MN-GH-019
		VERSIÓN:	01
	PROCESO : GESTIÓN HUMANA	FECHA REVISIÓN:	16/05/2016

- Evaluar el desempeño de sus colaboradores.
- Capacitación de la fuerza comercial al inicio de la contratación y durante su permanencia
- Trabajar en forma sincronizada y en equipo con departamentos que contribuyen al desarrollo (Dpto. logístico, facturación, cartera, sistemas, etc.)
- Administrar los recursos para controlar la generación de ventas con el fin de cumplir con los objetivos establecidos por la Gerencia General.
- Participar en la implementación de nuevos negocios.
- Investigar, presentar y recomendar acciones de nuevos negocios económicos óptimos y que se adecuen al capital a invertir
- Evaluar la creación de nuevos servicios identificando nuevas oportunidades de negocio.
- Controlar que los objetivos, planes y programas se cumplan en los plazos y condiciones establecidas
- Administrar los contratos comerciales vigentes y atención de clientes especiales.
- Revisión y seguimiento de la producción nacional
- Apertura de nuevos puntos de venta.
- Demás funciones inherentes al cargo
- **RESPONSABILIDADES EN SEGURIDAD, SALUD Y AMBIENTE**
 - ✓ Cumplir las normas, reglamentos e instrucciones del sistema de gestión de seguridad y salud en el trabajo de la Organización.
 - ✓ Procurar el cuidado integral en su salud
 - ✓ Suministrar información clara, veraz y completa sobre su estado de salud.
 - ✓ Participar activamente en la identificación de Peligros y riesgos de su proceso.
 - ✓ Informar oportunamente al empleador o contratante a cerca de los peligros y controles latentes en su sitio de Trabajo.

	MANUAL DE FUNCIONES DIRECTOR COMERCIAL	CÓDIGO:	MN-GH-019
		VERSIÓN:	01
	PROCESO : GESTIÓN HUMANA	FECHA REVISIÓN:	16/05/2016

- ✓ Cumplir con las directrices establecidas correspondientes a los sistemas de Gestión Integrados que implemente la empresa.
- ✓ Cumplir y hacer Cumplir el acceso a áreas restringidas dentro de las instalaciones de la organización que aplique a funcionarios o terceros.
- ✓ Implementar acciones preventivas dentro de su función, evitando la generación de Riesgos que puede llevar a afectar la empresa.
- ✓ Mantener en perfectas condiciones de Aseo y funcionamiento sus elementos y equipos de Trabajo asignados.
- ✓ Verificar que los elementos de Trabajo se encuentren en buen estado.
- ✓ Contribuir y participar en el ahorro de energía, agua y programas de reciclaje

REQUERIMIENTOS DE PERFIL	
EDUCACION	Ninguna, Diplomado en gerencia de mercadeo, Diplomado en gerencia de logística
FORMACIÓN INDUCCIÓN Y ENTRENAMIENTO	<p>Inducción Corporativa: Se debe realizar en el menor tiempo posible una vez el aspirante sea contratado.</p> <p>Inducción y Entrenamiento específico del cargo: debe comprender los siguientes aspectos: Desarrollo de las funciones típicas del cargo, herramientas y aplicativos de la empresa y sistemas de Control y su duración se determinará de acuerdo a la complejidad de cada cargo.</p> <p>La capacitación y entrenamiento de Seguridad, Salud y Ambiente: Se realizará según el programa de capacitación anual.</p>
EXPERIENCIA	III. Más de un año y hasta 3 años de experiencia relacionada con el cargo.
AUTORIDAD	Económico: III. Toma decisiones que afectan de manera directa las utilidades de Logística EP
	Máquinas y Equipo: III. En el desempeño de su labor, posee un alto nivel de responsabilidad por herramientas, enseres, maquinas y/o equipos.
	Personas: IV. Coordina y supervisa el trabajo de más de 10 personas.
RIESGOS	Psicosocial, biomecánico, Físico, Tránsito, Publico, Locativo, Mecánico

	MANUAL DE FUNCIONES DIRECTOR COMERCIAL	CÓDIGO:	MN-GH-019
		VERSIÓN:	01
	PROCESO : GESTIÓN HUMANA	FECHA REVISIÓN:	16/05/2016

	ELABORÓ	REVISÓ	APROBÓ
NOMBRE:	Sergio Suarez	Andrés Peña	Alejandra Jaramillo
CARGO:	Gerente	Coordinador de calidad	Gerente administrativa