

Viridiana



Puesto

Supervisor de Ventas

Edad

Entre 35 y 44 años

Nivel de educación más alto

Título profesional

Redes sociales



Industria

Ventas

Tamaño de la organización

Entre 201 y 500 empleados

Canal favorito de comunicación

- Teléfono.
- Correo electrónico.
- En persona.

Herramientas que necesita para trabajar

- Sistemas contables y de finanzas.
- Software de facturación.
- Correo electrónico.
- Sistemas de gestión de contenido.
- Software de programación de empleados.
- Software de creación de informes.
- Programas de procesamiento de texto.

Responsabilidades laborales

- La coordinación de equipos de ventas.
- El diseño de planes estratégicos.

Su trabajo se mide en función de

Productividad de equipo.

Obtiene información a través de

Capacitaciones constantes.

Metas u objetivos

- Diseñar las estrategias de ventas.
- Dirigirse a un mercado objetivo.
- Identificar los canales de venta más adecuados.
- Desarrollar un discurso adecuado para el mercado objetivo.

Dificultades principales

- Relaciones y comunicaciones con el cliente.
- Recursos.
- Desarrollo profesional.
- Moral del empleado.