



Santiago de Cali, 4 de Marzo del 2011

PEFA.015-11

PARA: Egresados de la Facultad de Ciencias de la Administración
UNIVERSIDAD DEL VALLE

DE: Programa de Egresados de la Facultad de Ciencias de la Administración

Apreciados Egresados:

La siguiente es una oferta laboral que puede interesarles a ustedes o algún conocido. Por favor no olviden difundir esta información, pues de esta manera contribuimos a disminuir el desempleo.

Cordialmente,

Alejandra Rojas
Monitora PEFA

Empresa productora y comercializadora de alimentos requiere Ejecutivo Comercial con el objetivo de Asegurar el cumplimiento del presupuesto de ventas asignado, implementando las estrategias y tácticas comerciales definidas en el plan estratégico del canal de distribuidores, manteniendo y aperturando nuevos clientes, brindando un buen servicio, satisfacción y fidelización de los mismos, contribuyendo a la rentabilidad del negocio dentro de las políticas y objetivos establecidos por la compañía.

Principales Responsabilidades:

Recopilar información relevante del mercado y el canal, buscando mejores alternativas de negocio

Implementar las estrategias y tácticas comerciales definidas en el plan estratégico del canal.

Proveer información relevante del mercado al distribuidor que le permita tomar decisiones acertadas de compra.



*Cumplir con los presupuestos mensuales y anuales establecidos para el canal.
Atender las necesidades de los clientes, brindando respuestas con oportunidad y suficiencia
Alcanzar la rotación esperada de los productos, estableciendo una estrecha relación profesional con los vendedores del distribuidor.
Controlar la disponibilidad de los productos en los clientes asignados, de acuerdo con los criterios acordados con los mismos.
Realizar los eventos o campañas diseñados, en la búsqueda de oportunidades comerciales para el negocio
Cumplir con los indicadores de gestión definidos para el cargo.
Establecer bases de datos de clientes potenciales de acuerdo con lo requerido por el canal
Optimizar el uso de recursos asignados para su gestión.*

Estudios

Profesional en carreras administrativas con conocimientos en Ventas, Merchandising y Servicio al Cliente, conocimiento y manejo de Office, conocimiento de Presupuesto, manejo de Indicadores de Gestión y Administración de clientes Distribuidores y conocimiento del canal tradicional

Experiencia Sectores

Con experiencia mínima de un año en ventas en compañías del sector de consumo masivo, preferiblemente en el canal tradicional y que haya desempeñado el cargo de Ejecutivo de ventas, Vendedor y/o Promotor.

Nombre del contacto:
CARMEN ROCIAO GARCÍA
Consultora asociada
GERENCIA SELECTA

E-mail: rgarcia@gerenciaselecta.com

Favor colocar el nombre del cargo al que aplica al enviar al correo electrónico.