

DESCRIPTOR DE PUESTO

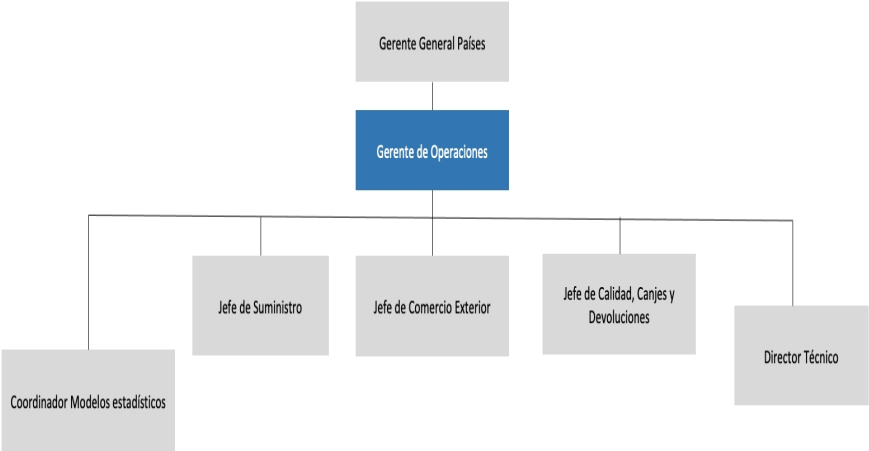
INFORMACIÓN GENERAL

Nombre del Puesto	Gerente de Operaciones
Nivel	Gerente
Gerencia	Gerencia Operaciones
Área	No Aplica
Proceso	No Aplica
Especialidad	No Aplica
Sede	Todas
Reporta al Puesto	Gerente General
Disponibilidad Para Viajar	
Poseer Movilidad Propia	
Condición Horaria	Lunes a viernes 7:00 a.m. a 4:30 p.m.

Objetivo del Puesto

Dirigir el ciclo de Aprovisionamiento de productos para la venta, la organización y el control de los procesos de estimación estadística de demanda, suministro, comercio exterior y calidad para maximizar la atención de pedidos completos a ser entregados a las Asesoras de Ventas, con la mejor relación costo/beneficio

Ubicación



FUNCIONES

¿Qué? ¿Sobre qué?	¿Para qué?	Código	Tareas
Controlar que el proceso de Aprovisionamiento se ejecute de acuerdo con los cronogramas de Suministro y Políticas de cobertura establecidas	Para velar porque el proceso se encuentre bajo control y/o tomar decisiones para corregir las desviaciones de los cronogramas	1.1	Aprobar las ordenes de compra validando que no se exceda la cobertura de inventario Vs la cantidad de venta estimada por Mercadeo
Controlar que el proceso de Aprovisionamiento se ejecute de acuerdo con los cronogramas de Suministro y Políticas de cobertura establecidas	Para velar porque el proceso se encuentre bajo control y/o tomar decisiones para corregir las desviaciones de los cronogramas	1.2	Revisar las cantidades agregadas de producto entregadas por los proveedores vs requerimientos de entrega pendientes
Controlar que el proceso de Aprovisionamiento se ejecute de acuerdo con los cronogramas de Suministro y Políticas de cobertura establecidas	Para velar porque el proceso se encuentre bajo control y/o tomar decisiones para corregir las desviaciones de los cronogramas	1.3	Validar el cumplimiento de cobertura sobre cantidades estimadas al inicio de cada campaña
Generar mecanismos que posibiliten la atención de producción de las desviaciones de la venta real en los tiempos disponibles para la reacción	Para asegurar que exista capacidad de reacción	1.1	Evaluar con el equipo de Desarrollo de Producto los materias primas y la capacidad de los procesos requeridos en los productos
Generar mecanismos que posibiliten la atención de producción de las desviaciones de la venta real en los tiempos disponibles para la reacción	Para asegurar que exista capacidad de reacción	1.2	Alinear la estrategia de cobertura de materias primas con los proveedores
Liderar el proceso de desarrollo de nuevas metodologías y herramientas de estimación de venta en unidades por producto por campaña	Para minimizar las desviaciones con respecto de la venta real	1.1	Desarrollar el Plan Estratégico de desarrollo de modelos estadísticos de estimación de venta
Liderar el proceso de desarrollo de nuevas metodologías y herramientas de estimación de venta en unidades por producto por campaña	Para minimizar las desviaciones con respecto de la venta real	1.2	Monitorear la implementación de los nuevos modelos de estimación
Liderar el proceso de desarrollo de nuevas metodologías y herramientas de estimación de venta en unidades por producto por campaña	Para minimizar las desviaciones con respecto de la venta real	1.3	Participar del análisis de oportunidades de mejora de los modelos de estimación de demanda

INDICADORES DE PUESTO (Referenciales. Los vigentes se plantean en la Ev. de Desempeño anual)

Indicador	Justificación
Cubrimiento de campaña	Para mantener los niveles de cumplimiento ofrecidos por la empresa a la Asesora de ventas maximizando la relación Valor Facturado/Valor Pedido
Días de Inventario	Para mantener los niveles de inventario óptimos que cumplan la política de cobertura establecida

ESCALA DE ATRIBUCIÓN

No	Criterio	Valor	Seleccionado
1	Autonomia	1. No Aplica	NO
2	Autonomia	2. Limitado	NO
3	Autonomia	3. Médio	NO
4	Autonomia	4. Alto	NO
5	Autonomia	5. Muy Alto	SI
6	Manejo de Dinero	1. No Aplica	NO
7	Manejo de Dinero	2. Limitado	NO
8	Manejo de Dinero	3. Médio	NO
9	Manejo de Dinero	4. Alto	NO
12	Nivel de Interacción	2. Pares	SI
13	Nivel de Interacción	3. Supervisores / Jefes	SI
14	Nivel de Interacción	4. Gerentes	SI
15	Nivel de Interacción	5. Proveedores / Clientes	SI
16	Manejo de Dinero	5. Muy Alto	SI

PERFIL PROFESIONAL

Formación Básica

Carrera	Nivel
INGENIERIA QUIMICA	Titulado

Formación Complementaria

Conocimientos / Habilidades	Nivel
Especialización en Gestión Logística	Especialización
MBA	Maestría

Experiencia

Puesto / Campo	Meses / Años

Herramientas Tecnológicas

Software	Nivel
Excel	Intermedio
PowerPoint	Intermedio

Idiomas

Lengua	Nivel
1	Medio

Competencias

Competencia	Nivel
Enfoque en el cliente	3
Excelencia	3

Fecha de Revisión

Firma			
Revisor	Ocupante del Puesto	Jefe Directo	Talento Humano
Fecha		(Fecha de registro de aprobación en el sistema)	(Fecha de registro de aprobación en el sistema)