

Adriana



Puesto

Gerente de Ventas

Edad

Entre 35 y 44 años

Nivel de educación más alto

Título universitario parcial

Redes sociales



Industria

Ventas

Tamaño de la organización

Entre 11 y 50 empleados

Canal favorito de comunicación

- Teléfono
- Correo electrónico
- Mensajes de texto
- Redes sociales
- En persona

Herramientas que necesita para trabajar

- Software de creación de informes

Su trabajo se mide en función de

Ganancias por las ventas, Monto vendido y monto cobrado o recuperado

Responsabilidades laborales

Gestionar la cobranza, supervisar las ventas, hacer planeación para cobranza efectiva y plan de acción para venta,

Metas u objetivos

Incrementar el monto de venta. Cobranza de cartera de clientes vencida.

Su superior es

Gerente de ventas regional

Dificultades principales

- Relaciones y comunicaciones con el cliente
- Resolución de problemas y toma de decisiones
- Comunicación

Obtiene información a través de

Intenet, redes sociales, televisión.