



MANUAL DE P

	Referencia:		
Sistema: integración de manuales	Vigencia:		
Procedimiento: Manual de funciones	Día	Mes	Año
	10	5	2021

1. IDENTIFICACIÓN

NOMBRE DEL PUESTO: GERENTE

DEPARTAMENTO: Administrativo y financiero.

SUPERVISA A: Ingeniero de diseño y vendedor, y los demás miembros de la empresa.

2. REQUISITOS MÍNIMOS

GRADO ACADÉMICO: Bachiller y profesional en carreras afines de la administración.

CONOCIMIENTO ESPECIALIZADOS: Dominio de paquetes informáticos, procesadores de texto y productos metálicos.

HABILIDADES ESPECIALES: Liderazgo, excelentes relaciones interpersonales y capacidad de comunicación.

ACTITUD: que promueva el orden y el sentido de pertenencia con la organización.

3. DESCRIPCION GENERAL

Es el encargado de la gestión de los recursos humanos, recursos materiales y recursos financieros. Representa a la compañía frente a terceros y controlar y asegurar la producción de Manufacturing.

4. DESCRIPCIÓN ESPECÍFICAS

Tomar las decisiones objetivas, evaluar la situación actual de la organización, gestionar la expansión y el crecimiento de la empresa. Controlado constantemente el cumplimiento de los objetivos.

5. ESPECIFICACIONES

RESPONSABILIDADES: Gestión de los procesos de venta y fabricación, administrativos, técnicos y de mantenimiento.

AMBIENTE: Condiciones ambientales dentro de los límites de aceptación.

6. RELACIONES DE TRABAJO

relaciones internas:

CON	
Ingeniero de producción	Recibir el diseño y desarrollo de fabricación, dando dirección organizacional que la empresa requiere.
Vendedor	Controlar, apoyar y evaluar la correcta ejecución de los diferentes canales de distribución del mercado objetivo.
personal de producción.	Es el encargado de la gestión de las actividades y obligaciones con los mismos, asegurando el flujo de los procesos de producción.

FUNCIONES

Hoja: 01.

xtos, hojas de cálculo y producción de
e organización.

ncieros, además de esto, debe coordinar
s metas y los objetivos de Fitness

actividades y mejoras necesarias para el

nicos y financieros de la empresa.

PARA

o de los productos y procesos de
y apoyo en aspectos técnicos, financieros y
resa requiera.

as estrategias de ventas, velando por el uso
nales de comunicación para la captación

i del talento humano, el pago de las
y debe mediar y liderar para el correcto
lucción.