

	FORMATO PERFIL DE CARGO	CÓDIGO: GT FT 07
		VERSIÓN: 01
		FECHA: 30/11/2019
		Página 1 de 4

TITULO DEL CARGO:	DIRECTOR COMERCIAL
NIVEL JÉRARQUICO:	EJECUTIVO
CARGO SUPERIOR INMEDIATO:	GERENTE GENERAL
DEPENDENCIAS A SU CARGO:	GESTIÓN COMERCIAL Y DE VENTAS

OBJETIVOS DEL CARGO:

OBJETIVO 1. Asegurar la coordinación de la Gestión comercial, fijar los objetivos y estrategias de venta del laboratorio SONOX S.A.S a través de sus servicios.

OBJETIVO 2: Asegurar un portafolio de servicios con los planes de ventas, objetivos de venta, tamaño de la red, nuevos productos y campañas promocionales.

OBJETIVO 3: Fidelizar al cliente por medio de la calidad, confianza y compromiso, teniendo en cuenta la organización de la gestión comercial.

FUNCIONES DEL CARGO:

Dentro de las funciones cabe aclarar que estas se desarrollan dentro de la clasificación de Planeación, organización, dirección y control.

FUNCIÓN 1: Envío oportuno de portafolios y cotizaciones a los clientes con los servicios prestados, para un mejor conocimiento del laboratorio SONOX S.A.S a nivel nacional.

FUNCIÓN 2: Manejar de forma óptima el telemarketing y contacto con los clientes por vía electrónica o telefónica para brindar toda la información pertinente para el mismo.

FUNCIÓN 3: Manejar de forma oportuna la programación de la agenda del ingeniero para generar las citas de mantenimiento y calibración.

FUNCIÓN 4: seguimiento continuo del servicio de atención al cliente y la relación de la calidad del trabajo de los servicios prestados

FUNCIÓN 5: Búsqueda de contratos a nivel nacional relacionado en los servicios de calibración y mantenimiento de equipos biomédicos

FUNCIÓN 6: Generar Visitas gerenciales para generar contratos y lograr la programación anual de servicios continuos.

FUNCIÓN 7: Seguimiento continuo postventa para poder predecir el re-mantenimiento y calibración de los diferentes equipos biomédicos.

FUNCIÓN 8: Venta de equipos médicos del área de audiología por medio de empresas representante de la marca Maico

	FORMATO PERFIL DE CARGO	CÓDIGO: GT FT 07
		VERSIÓN: 01
		FECHA: 30/11/2019
		Página 2 de 4

FUNCIÓN 9: Manejo de cotizaciones y de aprobación en la preventa, cierre oportuno del negocio en la venta y seguimiento del servicio y venta en post venta.

FUNCIÓN 10: A través del trabajo de seguimiento desarrollar el conocimiento para determinar la necesidad de cada cliente.

FUNCIÓN 11: Negociación de compra y venta con los proveedores y proyectar las importaciones de repuestos para equipos.

FUNCIÓN 12: Mantener actualizada la lista de precios y tener un control sobre las actualizaciones.

NIVEL DE AUTORIDAD Y TOMA DE DECISIÓN EN EL CARGO:

Nivel Medio de toma de decisiones.

NIVEL DE RELACIONAMIENTO DEL CARGO:

RELACIONES INTERNAS	FRECUENCIA
Mantiene relaciones de coordinación interna con los trabajadores y/o colaboradores de la organización.	Diario.

RELACIONES EXTERNAS	FRECUENCIA
Empresas públicas	De acuerdo con la necesidad
Empresas privadas	De acuerdo con la necesidad
Órganos de regulación y fiscalización	N/A
Bancos	N/A
Dian	N/A

	FORMATO PERFIL DE CARGO	CÓDIGO: GT FT 07
		VERSIÓN: 01
		FECHA: 30/11/2019
		Página 3 de 4

RESPONSABILIDADES:

1. El Director Comercial es el responsable de administrar todo el departamento comercial y de ventas.
2. Planificación de las rutas para cubrir mejor el área geográfica
3. Conocimiento extenso de las funciones de Gestión
4. Realizar prácticas de metodologías modernas en la gestión de ventas acorde con la estrategia del laboratorio al Mantener y cumplir los lineamientos del Sistema de Gestión de Calidad.
5. Cuidar la seguridad y mantenimiento de la confidencialidad de la información suministrada por la organización y por el cliente.
6. Cumplir con las normas y procedimientos de seguridad y salud en el trabajo.
7. Daños y perjuicios que ocasione por el incumplimiento de sus obligaciones, dolo, abuso de facultades y negligencia grave.

PERFIL DEL CARGO

CARGO:	DIRECTOR COMERCIAL
---------------	---------------------------

	REQUERIMIENTOS MINIMOS	REQUERIMIENTOS DESEABLES
EDUCACION	Gerencia Financiera-Carrera administrativa	Grado en administración y dirección de empresas
		Grado en comercio y marketing
		Grado en dirección comercial y marketing
		Grado en dirección y gestión de empresas en el ámbito digital
		Grado de gestión y marketing empresarial
FORMACIÓN	Conocimiento en programas de diseño y administrativos.	Cursos de comercio y atención al cliente
	Inducción General	Curso de Marketing digital
	Inducción al Cargo	Cursos de actualización administrativa
		Curso de diseño de Producto
EXPERIENCIA	Mínimo de 5 Años en el Cargo.	

	FORMATO PERFIL DE CARGO	CÓDIGO: GT FT 07
		VERSIÓN: 01
		FECHA: 30/11/2019
		Página 4 de 4

HABILIDADES	CORPORATIVAS	Orientación al Cliente	Capacidad de Análisis y de Síntesis
		Conciencia de Trabajo en Equipo	Capacidad de Escucha
		Orientación al Resultado	Aptitud comprensión de datos y manejo de personal
		Capacidad para concebir la organización como un todo	Capacidad de Trabajo
		Agilidad Mental	Capacidad de Liderazgo
		Estabilidad Emocional	Integridad Moral y Ética
		Negociador	Capacidad de Comunicación
		Emprendedor	Espíritu de Observación
		Recursividad	Fortaleza Mental Y Física
		Compromiso con la organización	Organización
		Dotes de Mando	Dinamismo
		Motivación para Dirigir	Disciplina
		Distribuidor de Recursos	Vocero
	TECNICAS	Manejo de Trabajo en Equipo Administrativo	
		Manejo de Trabajo de Equipo en Terreno	Mediador de conflictos
		Elaboración de planeación de ventas	
		Estructuración de portafolios y gestión de programación	