



JEFE DE VENTAS CANAL INTERIOR

OBJETIVO DEL PUESTO

Realizar estrategias de ventas conjuntamente con su equipo de ventas para el alcance de los objetivos de crecimiento comercial de todas las líneas de negocio en el marco de los lineamientos de estrategia corporativa y el modelo de gestión que caracteriza a la organización.

REQUISITOS

- Licenciatura en ingeniería comercial, administración de empresas, marketing o ramas afines.
- Formación específica en ventas, comercial y gestión de equipos.
- Experiencia de 5 años en cargos similares en empresas del rubro de consumo masivo.
- Manejo de Excel y herramientas de Microsoft office a nivel avanzado.

PRINCIPALES FUNCIONES:

- Liderar la fuerza de ventas de la regional asegurando el cumplimiento del proceso de ventas se lleve a cabo.
- Realizar el seguimiento, medición, análisis y mejora de los indicadores de desempeño relacionados.
- Coadyuvar con la aplicación de los procedimientos de créditos y cobranzas de la regional Santa Cruz.
- Realizar la aprobación formal de los objetivos de ventas con sugerencias de cambio de rutas de manera trimestral y ajustes mensuales.
- Sugerir y participar en la determinación de los objetivos de venta y grado desempeño de los indicadores comerciales del canal tradicional.

COMPETENCIAS PERSONALES

- Pensamiento analítico.
- Visión estratégica.
- Trabajo bajo presión.
- Liderazgo.
- Capacidad de trabajo en equipo.
- Orientación a resultados.

OFRECEMOS

- Trabajar en una empresa conocida del rubro comercial.
- Atractivo nivel de remuneración.
- Bonos e incentivos por objetivos alcanzados.