

Cargo: Vendedor KAM (Key Account Manager).

Área: Ventas Mayorista.

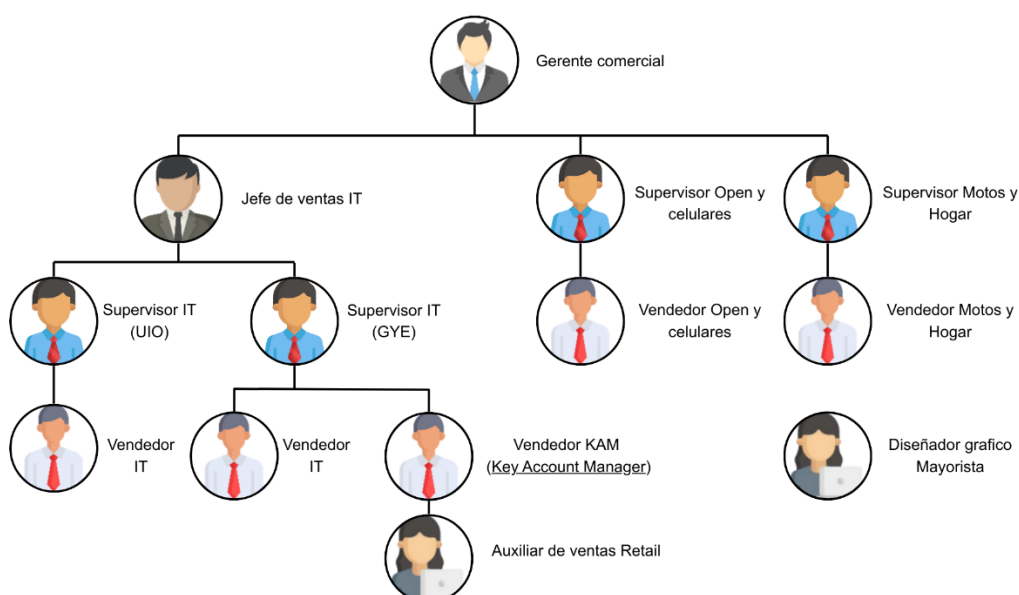
Jefe Inmediato: Supervisor de venta (*It*).

I. OBJETIVOS DEL CARGO

- Gestionar el despacho de las órdenes de pedido de las diferentes cuentas de la empresa mediante la validación de stock, la aprobación comercial y crediticia, la facturación y el seguimiento del despacho, con la finalidad de asegurar entregas oportunas, fortalecer las relaciones estratégicas y garantizar la continuidad del negocio mayorista.

II. RELACIÓN ORGANIZACIONAL

Organigrama:



III. FUNCIONES

1. Atender las ordenes de compras generadas en la plataforma Crecoscorp.

- Revisar periódicamente la plataforma Crecoscorp para detectar nuevas órdenes de compra emitidas por el cliente.
- Confirmar la disponibilidad del inventario solicitado en las bodegas designadas (*Mayorista/principal*) antes de proceder.
- Gestionar internamente la aprobación del pedido, enviándolo por email al Supervisor de Ventas correspondiente y al área de cuentas por cobrar, para su respectiva emisión de la factura por el facturador mayorista.

- Coordinar con el área de Logística y Distribución el despacho de los productos de la orden de compra, asegurando que se envíen todos los documentos necesarios para su correcta gestión y entrega.

2. Realizar el mantenimiento de información en la plataforma Crecoscorp.

- Registrar los nuevos productos importados en la plataforma Crecoscorp, asegurando la carga correcta de información técnica, comercial, logística y gráfica conforme al documento Invoice.
- Actualizar regularmente los niveles de stock disponible para cada producto registrado en la plataforma, registrando una cantidad aproximada (no exacta) para prevenir órdenes que superen la capacidad de cumplimiento real.
- Modificar y mantener actualizados los costos unitarios de todos los productos en la plataforma, asegurando que reflejen fielmente la lista de precios autorizada más reciente.

3. Realizar el seguimiento de pago a crédito de los clientes:

- Revisar el estado de los pagos a crédito de los clientes y confirmar cumplimiento de plazos.
- Coordinar con el área de crédito y cobranza para resolver retrasos o contingencias en pagos.
- Mantener comunicación con el cliente para asegurar la regularización de pagos pendientes.

4. Búsqueda de clientes Retail potenciales:

- Analizar el mercado retail (supermercados, cadenas de electrónica, tiendas por departamento, etc.) para identificar cadenas o grupos con los que la empresa aún no tiene relación comercial.
- Investigar información comercial y financiera de los clientes prospectos (volumen de compra, cobertura geográfica, marcas que comercializa, capacidad logística), para evaluar su viabilidad y alineación con la estrategia de la empresa.
- Realizar el contacto inicial de forma profesional y personalizada, presentando el portafolio de productos, propuestas de valor y beneficios comerciales, enfocados en resolver necesidades de abastecimiento, rotación de inventario y eficiencia operativa del cliente.

- Coordinar reuniones comerciales, presentaciones corporativas y negociaciones iniciales con los tomadores de decisión, con el objetivo de formalizar acuerdos comerciales y aperturar nuevas cuentas estratégicas retail.

IV. RESULTADOS ESPERADOS

- Cumplimiento de los presupuestos de venta asignados en las cuentas retail estratégicas.
- Incremento progresivo de la facturación y volumen de compra de los clientes clave.
- Órdenes de compra gestionadas y despachadas dentro de los tiempos establecidos.
- Información comercial, costos y stock actualizados correctamente en la plataforma Crecoscorp.
- Reducción de incidencias operativas en pedidos (errores de precio, stock, facturación o despacho).
- Cartera de clientes retail ampliada mediante la apertura de nuevas cuentas estratégicas.
- Recuperación oportuna de cartera vencida en coordinación con Crédito y Cobranzas.

V. ENTREGABLES

- Órdenes de compra gestionadas y aprobadas en plataforma.
- Registro de nuevos productos creados en Crecoscorp.
- Actualizaciones de costos y stock realizadas en sistema.

VII. INDICADORES (KPI's) DEL CARGO

- N° de órdenes de compra procesadas vs. despachadas.

VI. PERFIL DEL CARGO

NIVEL ACADÉMICO:

- **Formación académica:** Licenciatura en Administración de Empresas, Marketing, Comercio Internacional, Ingeniería Comercial o áreas afines.

- **Experiencia laboral:** Mínimo 2 años en manejo de cuentas clave (KAM), ventas mayoristas o retail, gestión de órdenes de compra y negociación con cadenas.

CONOCIMIENTOS TÉCNICOS:

- Gestión de cuentas clave y negociación comercial.
- Manejo de plataformas Retail (Ej.: Crecoscorp u otras similares).
- Administración de órdenes de compra, facturación y despacho.
- Análisis de inventario, costos y listas de precios.
- Conocimiento de procesos logísticos y de distribución.
- Manejo de Excel intermedio – avanzado y herramientas de reporte comercial..

COMPETENCIAS BLANDAS:

- Negociación y persuasión.
- Orientación a resultados.
- Comunicación efectiva.
- Gestión de relaciones comerciales.

VII. VISTOS DE ACUERDO

APROBADO POR: Presidencia Ejecutiva	REVISADO POR: Director de Talento Humano	ACEPTADO POR: Gerente comercial
FECHA:	FECHA:	FECHA: