

Cargo: Gerente comercial.

Área: Comercial.

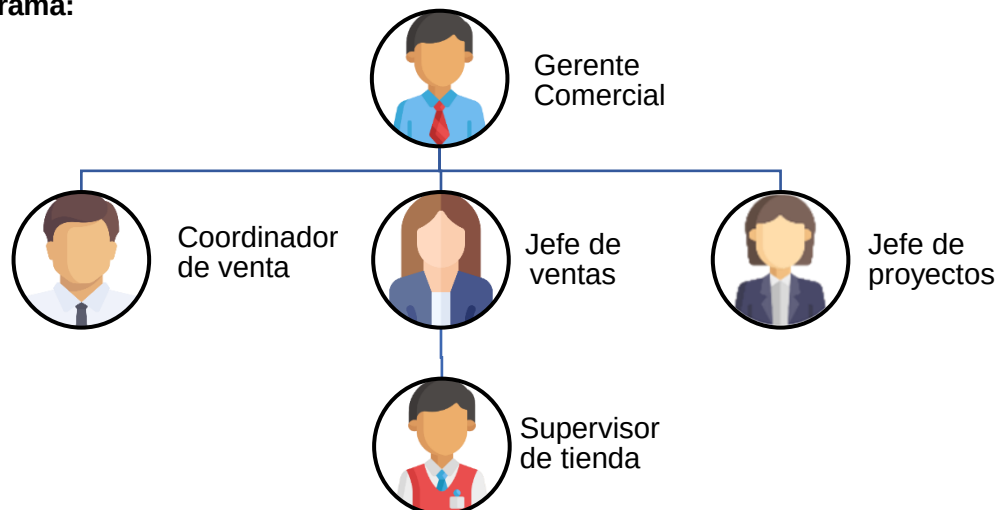
Jefe Inmediato: Presidencia ejecutiva.

I. OBJETIVOS DEL CARGO

- Asegurar el cumplimiento de los objetivos comerciales y estratégicos de la empresa mediante la planificación, supervisión de ventas, gestión de equipos y optimización de procesos, con el fin de maximizar la rentabilidad, competitividad y crecimiento del negocio retail.

II. RELACIÓN ORGANIZACIONAL

Organigrama:



III. FUNCIONES

1. Definición de estrategia comercial:

- Diseñar y establecer la estrategia comercial de la empresa, alineada con los objetivos corporativos y metas de crecimiento.
- Definir objetivos de ventas, participación de mercado y rentabilidad por canal o unidad de negocio.
- Identificar oportunidades de expansión, nuevos mercados o segmentos y proponer planes de acción estratégicos.

2. Gestión de equipos comerciales:

- Liderar, coordinar y motivar a los equipos de ventas, supervisores y jefes de proyectos comerciales.
- Asignar responsabilidades, metas y objetivos claros a cada miembro del equipo.
- Supervisar el desempeño del personal, brindando retroalimentación, apoyo y planes de desarrollo profesional.

3. Supervisión y análisis de desempeño comercial:

- Monitorear los resultados de ventas, KPIs y desempeño de cada tienda o unidad de negocio.
- Analizar tendencias, desviaciones y oportunidades de mejora en los resultados comerciales.
- Aprobar planes de acción y ajustes estratégicos basados en los análisis de desempeño.

4. Elaboración de la presentación de resultados trimestrales

- Consolidar y analizar los resultados comerciales trimestrales de todas las tiendas.
- Preparar la presentación para la alta dirección con análisis de desempeño, KPIs y recomendaciones estratégicas.
- Proponer ajustes estratégicos basados en tendencias de ventas, márgenes de rentabilidad y comportamiento del mercado.

5. Control y seguimiento del desempeño comercial de tiendas

- Monitorear y evaluar el desempeño de cada tienda mediante KPIs, ventas, cumplimiento de metas y rentabilidad.
- Identificar desviaciones, oportunidades y riesgos, y definir planes de acción correctivos.
- Coordinar con el Jefe de Proyectos la implementación de estrategias de mejora.

6. Gestión de incentivos comerciales por campaña de marca

- Definir, coordinar y supervisar los incentivos para equipos de ventas según campañas de marcas específicas.
- Analizar la efectividad de los incentivos y realizar ajustes para maximizar resultados y motivación del personal.
- Evaluar el retorno de inversión de cada campaña y su impacto en el desempeño comercial.

7. Ajuste de precios competitivos en tiendas calientes

- Revisar y ajustar precios de productos estratégicos en tiendas con alta demanda (“tiendas calientes”).
- Garantizar que los precios mantengan competitividad y rentabilidad, considerando márgenes y análisis de mercado.
- Coordinar con el área de marketing y finanzas para alinear políticas de precios.

8. Reabastecimiento y distribución nacional de chips de operadoras (*Tarjetas SIM*)

- Planificar la logística de distribución y reabastecimiento a nivel nacional.
- Asegurar disponibilidad óptima de producto en todas las tiendas y minimizar faltantes o sobrestock.
- Coordinar con proveedores y transporte para cumplir los plazos de entrega.
- Supervisar la correcta facturación y cobro de comisiones generadas por la venta de chips de operadores.
- Asegurar que los pagos a supervisores o tiendas sean oportunos y precisos.

9. Autorización de autoconsumos para baja de inventario:

- Aprobar solicitudes de autoconsumo de productos de inventario para personal u otros usos autorizados.
- Asegurar que las bajas se registren correctamente para mantener la integridad del inventario.
- Evaluar el impacto en la disponibilidad de producto y reportar incidencias).

10. Gestión de incidentes por robo en tiendas:

- Coordinar la investigación y resolución de incidentes de robo en tiendas.
- Implementar acciones preventivas y correctivas para minimizar riesgos futuros.
- Analizar patrones de incidentes y proponer mejoras en seguridad y controles internos.

11. Planificación y gestión de vacaciones del personal:

- Aprobar y coordinar el cronograma de vacaciones del personal comercial.
- Asegurar cobertura operativa adecuada en todas las tiendas durante ausencias.
- Optimizar la planificación para mantener eficiencia y cumplimiento de metas.

12. Rotación de personal en tiendas a nivel nacional

- Supervisar y gestionar la rotación y movilidad del personal entre tiendas para optimizar desempeño.
- Analizar causas de rotación y proponer medidas de retención o redistribución de personal.

- Coordinar con RRHH planes de desarrollo y capacitación para mejorar la permanencia y desempeño del equipo.

13. Análisis de mercado y competencia

- Evaluar tendencias de mercado, comportamiento del consumidor y estrategias de la competencia.
- Proponer ajustes en productos, promociones o estrategias comerciales para mantener ventaja competitiva.

14. Implementación de políticas comerciales y normativas internas

- Asegurar que las tiendas y equipos comerciales cumplan con políticas internas, estándares de servicio y normativas legales.
- Establecer procedimientos de operación estandarizados y capacitar al personal en su cumplimiento.

IV. RESULTADOS ESPERADOS

- Cumplimiento de los objetivos estratégicos y comerciales de la empresa.
- Incremento en ventas, rentabilidad y participación de mercado por tienda y canal.
- Implementación efectiva de proyectos, campañas e incentivos comerciales.
- Reducción de incidencias operativas, robos y rotación de personal.
- Optimización de procesos, precios y distribución de productos en todas las tiendas.
- Reportes precisos y oportunos para la toma de decisiones estratégicas de la alta dirección.

V. ENTREGABLES

- Presentaciones trimestrales de resultados comerciales y análisis de KPIs.
- Informes periódicos de desempeño de tiendas y equipos comerciales.
- Reportes de incentivos, comisiones, ventas y ajustes de precios.
- Planes de acción implementados y seguimiento de proyectos estratégicos.
- Cronogramas de vacaciones, rotación de personal y reabastecimiento de productos.
- Procedimientos y documentación de políticas comerciales y normativas internas.

VII. INDICADORES (KPI's) DEL CARGO

- Cumplimiento de metas de ventas por tienda y por canal (%).
- Número de planes de acción implementados con éxito.

VI. PERFIL DEL CARGO

NIVEL ACADÉMICO:

- **Formación académica:** Ingeniería Comercial, Administración de Empresas, Marketing o afines.
- **Experiencia laboral:** Mínimo 5 años en gestión comercial, retail o ventas corporativas, con experiencia liderando equipos.

CONOCIMIENTOS TÉCNICOS:

- Estrategias de ventas y marketing comercial
- Gestión de canales de venta y retail
- Análisis de KPIs y métricas de desempeño comercial
- Elaboración y análisis de reportes de ventas y rentabilidad
- Planificación y gestión estratégica de proyectos comerciales
- Presupuestos y control de costos
- Gestión de inventarios y reabastecimiento de productos
- Procedimientos de facturación, cobro de comisiones e incentivos
- Análisis de mercado y competencia
- Liderazgo y gestión de equipos comerciales
- Manejo de herramientas de Business Intelligence (Power BI, Tableau, Looker)
- Excel avanzado y sistemas ERP de ventas.

COMPETENCIAS BLANDAS:

- Comunicación efectiva y asertiva.
- Pensamiento analítico y estratégico.
- Resolución de problemas y toma de decisiones basada en datos.
- Motivación y desarrollo de equipos de alto desempeño.

VII. VISTOS DE ACUERDO

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