

Cargo: Jefe de ventas

Área: Comercial.

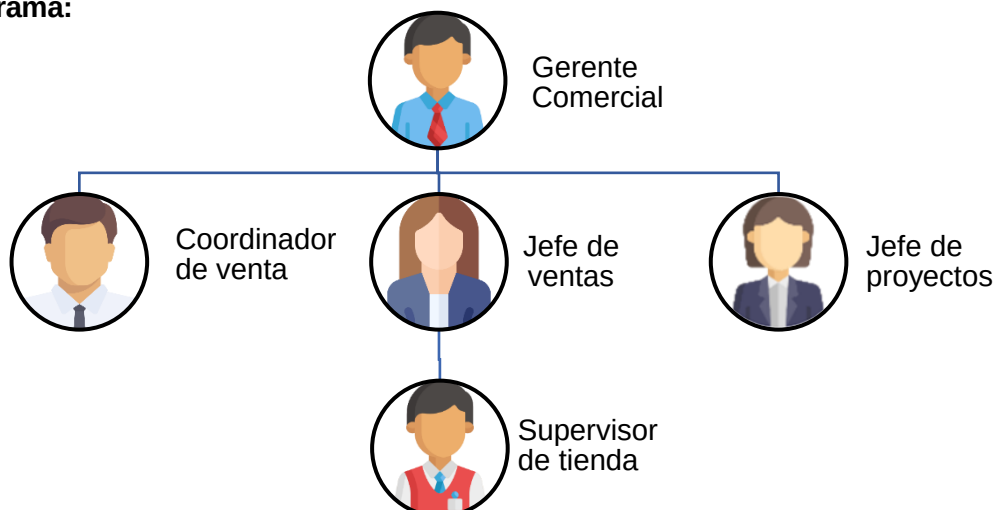
Jefe Inmediato: Gerente Comercial

I. OBJETIVOS DEL CARGO

- Dirigir y controlar la gestión comercial de la empresa mediante la planificación, coordinación y supervisión del equipo de ventas, supervisores y tiendas, así como el seguimiento de indicadores y procesos comerciales, asegurando el cumplimiento de los objetivos de ventas, rentabilidad y lineamientos estratégicos de la organización.

II. RELACIÓN ORGANIZACIONAL

Organigrama:



III. FUNCIONES

1. Dirección y supervisión del equipo comercial:

- Liderar, coordinar y supervisar a supervisores de tienda, administradores y equipo de ventas.
- Establecer objetivos claros y dar seguimiento al desempeño del equipo.
- Evaluar resultados comerciales individuales y grupales.
- Proponer acciones correctivas, reconocimientos o sanciones según desempeño.
- Definir y realizar la distribución de los supervisores en las tiendas, de acuerdo con las necesidades operativas y comerciales.

- Planificar y aprobar las rutas de supervisión de tiendas, asegurando una cobertura adecuada y un seguimiento efectivo.
- Realizar visitas periódicas a las tiendas con o sin acompañamiento de los supervisores, para verificar la ejecución de la estrategia comercial, el cumplimiento de lineamientos y el desempeño del equipo.

2. Actualización de listado de precios de los productos para todas las tiendas o tiendas seleccionadas:

- Revisar periódicamente los precios vigentes de los productos en todas las tiendas o en tiendas específicas.
- Analizar costos, márgenes de rentabilidad y comportamiento de ventas por producto y por tienda.
- Levantar y comparar información de precios de la competencia por canal o zona.
- Definir precios diferenciados según tipo de tienda, ubicación o estrategia comercial.
- Coordinar la validación y aprobación de los precios con presidencia ejecutiva.
- Comunicar y distribuir los listados de precios aprobados a las tiendas involucradas.
- Dar seguimiento a la correcta aplicación de los precios en tienda.

3. Control y cumplimiento comercial:

- Asegurar el cumplimiento de políticas, procesos y lineamientos comerciales.
- Gestionar y resolver incidencias comerciales de alto impacto.
- Supervisar la correcta ejecución de precios, promociones y campañas comerciales en todas las tiendas.
- Monitorear el cumplimiento de los lineamientos comerciales por parte de supervisores y equipos de tienda.
- Identificar riesgos comerciales y proponer acciones preventivas.
- Auditar de forma periódica los procesos comerciales en tiendas y canales de venta.
- Asegurar la correcta comunicación y aplicación de cambios en políticas comerciales.
- Dar seguimiento a observaciones y hallazgos detectados en revisiones comerciales.

4. Autorización de cierres puntuales de sucursales:

- Se autorizan cierres por eventos extraordinarios (por ejemplo, desfiles, aglomeraciones, riesgos de seguridad) únicamente en locales a la calle.

- Para centros comerciales, los cierres dependen del sistema de seguridad del centro, por lo que no se autorizan cierres directos.

5. Autorización de cruces de inventario (sobrantes y faltantes)

- Revisar y analizar solicitudes de cruce de inventario generadas por diferencias entre sobrantes y faltantes.
- Validar la justificación operativa y documental de los ajustes solicitados.
- Autorizar o rechazar los cruces de inventario conforme a políticas internas y niveles de tolerancia establecidos.

6. Apoyo a otras áreas operativas y de marketing

- Se brinda soporte en procesos relacionados con productos, precios y capacitaciones.
- Se instruye y acompaña a otras áreas en el uso de sistemas o procedimientos necesarios para la gestión de productos y promociones.

IV. RESULTADOS ESPERADOS

- Cumplimiento de los objetivos de ventas y rentabilidad definidos por la empresa.
- Correcta ejecución de precios, promociones y lineamientos comerciales en tiendas.
- Equipo comercial alineado, supervisado y con desempeño medido periódicamente.
- Cobertura adecuada de supervisión en todas las tiendas asignadas.
- Mejora continua en los resultados comerciales por tienda y por canal.

V. ENTREGABLES

- Listados de precios actualizados y aprobados para tiendas o segmentos definidos.
- Planes de acción comercial y correctivos ante desviaciones de resultados.
- Indicadores de desempeño del equipo comercial.

VII. INDICADORES (KPI's) DEL CARGO

- N/A.

VI. PERFIL DEL CARGO

NIVEL ACADÉMICO:

- **Formación académica:** Título de tercer nivel en Administración de Empresas, Marketing, Comercial, Economía o carreras afines.
- **Experiencia laboral:** Mínimo 3 años en cargos similares de jefatura o coordinación comercial, preferiblemente en retail o consumo masivo.

CONOCIMIENTOS TÉCNICOS:

- Gestión comercial y estrategias de ventas.
- Análisis de precios, márgenes y rentabilidad.
- Manejo de indicadores comerciales (KPI's).
- Supervisión de equipos de venta y retail.
- Elaboración de reportes y análisis de resultados.

COMPETENCIAS TÉCNICAS:

- Planificación y control comercial.
- Toma de decisiones basada en datos.
- Gestión de equipos de trabajo.
- Seguimiento y control de procesos.
- Negociación y resolución de incidencias comerciales.

COMPETENCIAS BLANDAS:

- Liderazgo.
- Comunicación efectiva.
- Capacidad de análisis y pensamiento estratégico.
- Orientación a resultados.

VII. VISTOS DE ACUERDO

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