

Cargo: Gerente de crédito.

Área: Ventas mayorista.

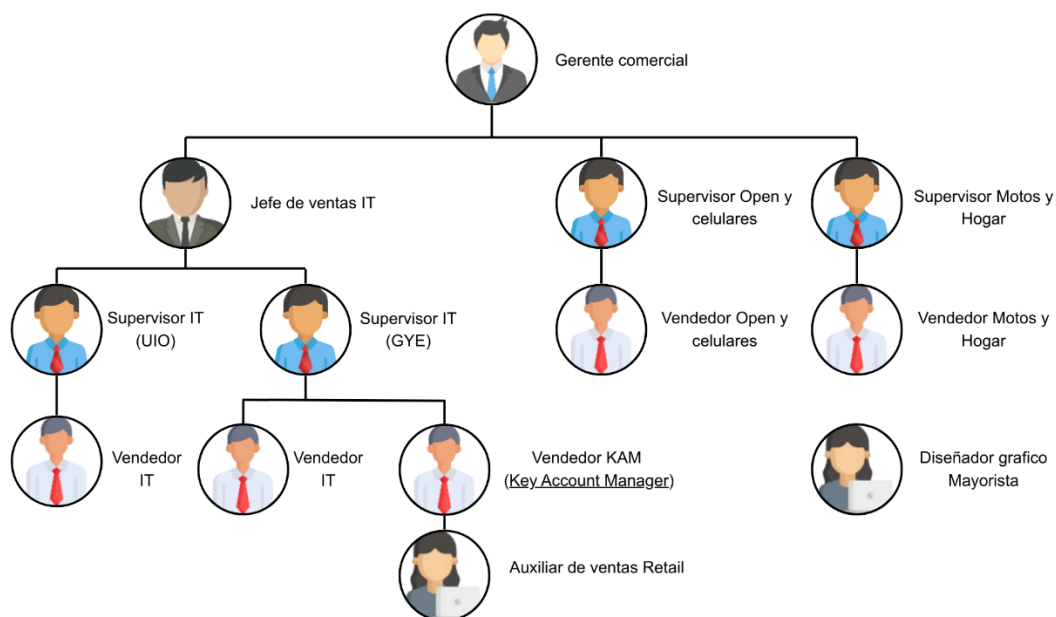
Jefe Inmediato: Gerente comercial, Presidencia ejecutiva.

I. OBJETIVOS DEL CARGO

- Dirigir y coordinar la línea de productos IT, mediante la planificación estratégica de ventas, la gestión del equipo, el desarrollo de canales B2B y el análisis del desempeño comercial, para maximizar las ventas, fortalecer las relaciones con clientes y garantizar la rentabilidad de la empresa.

II. RELACIÓN ORGANIZACIONAL

Organigrama:



III. FUNCIONES

1. Dirección estratégica del área comercial.

- Definir las metas de ventas mensuales, trimestrales y anuales de la línea IT, asegurando su alineación con los objetivos generales de la empresa.
- Diseñar y ejecutar el plan comercial, estableciendo estrategias orientadas al crecimiento sostenido de las ventas.
- Analizar tendencias del mercado, comportamiento de la competencia y oportunidades comerciales para ajustar las estrategias de venta.

- Identificar y evaluar oportunidades de negocio en el canal B2B (*De empresa a empresa*), incluyendo clientes institucionales o corporativos (*Ejemplo: cooperativas*).
- Mantener reuniones periódicas con proveedores y marcas representadas para analizar el comportamiento del mercado y coordinar estrategias comerciales conjuntas.

2. Gestión y desarrollo del equipo de ventas:

- Participar en el proceso de selección, capacitación y desarrollo del equipo de ventas IT.
- Establecer indicadores de desempeño (KPIs) y realizar seguimiento continuo al rendimiento del equipo comercial.
- Supervisar, orientar y fortalecer las habilidades comerciales de los vendedores mediante acompañamiento y retroalimentación.
- Acompañar al equipo de ventas en negociaciones o visitas comerciales estratégicas.
- Coordinar y supervisar el trabajo del equipo de vendedores freelance para asegurar el cumplimiento de los objetivos comerciales.

3. Expansión y administración de canales comerciales:

- Identificar y desarrollar nuevos distribuidores, mayoristas y socios comerciales que contribuyan al crecimiento del negocio.
- Mantener relaciones comerciales sólidas con clientes estratégicos mediante visitas, reuniones y actividades de fidelización.
- Negociar condiciones comerciales, márgenes, acuerdos de distribución y proyecciones de ventas con clientes y socios comerciales.
- Evaluar el desempeño de los diferentes canales de venta y proponer acciones para optimizar la cobertura del mercado.
- Desarrollar la cartera de clientes existentes y generar nuevas oportunidades de negocio.

4. Gestión del portafolio de productos IT:

- Analizar la rotación, márgenes y competitividad de los productos del portafolio IT.
- Coordinar el lanzamiento de nuevos productos y el desarrollo de estrategias comerciales para su posicionamiento en el mercado.

- Coordinar promociones comerciales en conjunto con proveedores y el área de marketing.
- Analizar productos de la competencia para ajustar las estrategias comerciales y fortalecer la propuesta de valor.

5. Control y análisis de resultados comerciales:

- Elaborar reportes de ventas, proyecciones comerciales y análisis de variaciones respecto a los objetivos establecidos.
- Evaluar la rentabilidad por producto, cliente y canal de ventas.
- Analizar la información comercial para detectar desviaciones y establecer acciones correctivas oportunas.
- Tomar decisiones comerciales basadas en el análisis de datos y resultados obtenidos.

6. Coordinación comercial y comunicación interna y externa:

- Elaborar semanalmente el listado actualizado del portafolio ENV para su difusión al equipo comercial.
- Analizar los Invoices recibidos del área de Compras e Importaciones para verificar nuevos productos o reposiciones.
- Revisar el estado de los productos en tránsito y coordinar procesos de preventa cuando corresponda.
- Solicitar códigos EAN de productos nuevos para su correcta identificación y comercialización.
- Coordinar actividades comerciales con las áreas de marketing, logística, finanzas y dirección general.
- Asegurar que el equipo comercial disponga de información clara y actualizada sobre productos, precios y promociones.
- Representar a la empresa en reuniones comerciales, negociaciones, ferias o eventos cuando sea requerido.

7. Supervisión y optimización de la operación comercial:

- Supervisar los procesos comerciales relacionados con pedidos, despachos y servicio postventa.
- Verificar el cumplimiento de los procedimientos comerciales establecidos.
- Resolver problemas críticos o situaciones especiales con clientes o distribuidores.

- Proponer mejoras en los procesos comerciales para optimizar la eficiencia operativa.

IV. RESULTADOS ESPERADOS

- Incremento sostenido en las ventas del portafolio IT.
- Cumplimiento de los objetivos comerciales establecidos por periodo (*Mensual, trimestral y anual*).
- Fortalecimiento de relaciones con clientes estratégicos y socios comerciales.
- Optimización de los procesos comerciales y mejora en la eficiencia operativa del área.
- Reportes precisos y oportunos que faciliten la toma de decisiones estratégicas.

V. ENTREGABLES

- Plan anual y trimestral de ventas de la línea IT.
- Reportes de ventas, análisis de desempeño y proyecciones comerciales.
- Listado actualizado del portafolio ENV y productos nuevos.
- Documentación de reuniones, acuerdos y negociaciones con clientes y distribuidores B2B.
- Propuestas de mejora en procesos comerciales y operativos.

VII. INDICADORES (KPI's) DEL CARGO

- Cumplimiento de metas de ventas por periodo.
- Incremento del número de clientes B2B y distribuidores activos.
- Porcentaje de retención de clientes estratégicos.

VI. PERFIL DEL CARGO

NIVEL ACADÉMICO:

- **Formación académica:** Título universitario en Administración de Empresas, Comercio, Ingeniería Comercial o afines.
- **Experiencia laboral:** Mínimo 1 años en gestión de ventas IT, preferiblemente con experiencia en canales B2B y liderazgo de equipos comerciales.

CONOCIMIENTOS TÉCNICOS:

- Planificación estratégica de ventas y gestión de portafolio de productos.
- Manejo de herramientas CRM, ERP y plataformas comerciales.
- Análisis de mercado y desempeño comercial.
- Conocimientos de canales B2B, negociación comercial y fidelización de clientes.
- Dominio de técnicas de ventas y marketing digital aplicadas a productos tecnológicos.

COMPETENCIAS BLANDAS:

- Liderazgo.
- Habilidades de comunicación y negociación.
- 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: