

Cargo: Jefe de proyectos.

Área: Comercial.

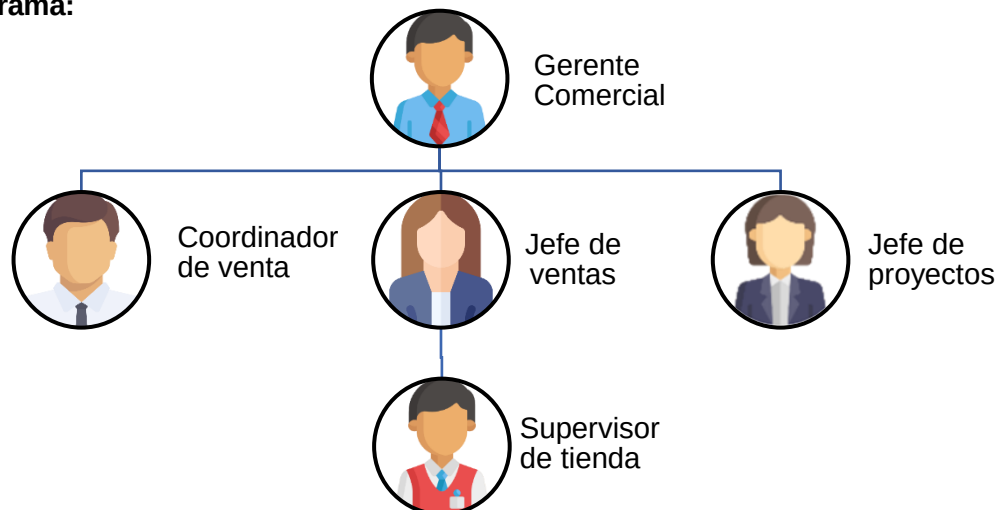
Jefe Inmediato: Gerente comercial.

I. OBJETIVOS DEL CARGO

- Garantizar la planificación, ejecución y control efectivos de las metas y objetivos estratégicos del área comercial, mediante el análisis, la revisión y la alineación de los equipos, con el fin de impulsar el crecimiento, la competitividad y la rentabilidad sostenible del negocio retail.

II. RELACIÓN ORGANIZACIONAL

Organigrama:



III. FUNCIONES

1. Análisis y seguimiento de desempeño comercial:

- Elaborar y analizar reportes de ventas, indicadores (KPIs) y métricas de desempeño de cada tienda o unidad de negocio.
- Identificar desviaciones, alertas y oportunidades de mejora en los resultados comerciales.
- Proponer planes de acción basados en datos para mejorar la rentabilidad y eficiencia del área.
- Brindar seguimiento a los supervisores de las tiendas para la implementación de los planes de acción y asegurar el cumplimiento de metas.

2. Presentar el resultado de comisiones obtenido de cada tienda.

- Elaborar y consolidar los reportes de comisiones de cada tienda, asegurando la precisión de los datos.
- Presentar los reportes semanalmente a los supervisores de las tiendas para su seguimiento.
- Enviar los reportes al área contable al final de cada mes para la gestión oportuna del pago de comisiones, y remitir copia a los supervisores para su conocimiento de los resultados.

3. Planificación estratégica y gestión de proyectos comerciales:

- Diseñar, planificar y coordinar proyectos estratégicos alineados con los objetivos del área comercial.
- Establecer cronogramas, prioridades y recursos necesarios para la ejecución efectiva de los proyectos.
- Monitorear el avance de los proyectos, asegurando el cumplimiento de plazos y resultados esperados.

4. Optimización de procesos y mejora continua:

- Evaluar los procesos comerciales existentes e identificar oportunidades de mejora en eficiencia, productividad y resultados.
- Implementar iniciativas de mejora continua que impacten positivamente en el desempeño comercial y la experiencia del cliente.

IV. RESULTADOS ESPERADOS

- Cumplimiento de metas comerciales y objetivos estratégicos del área.
- Reportes de ventas y comisiones precisos y oportunos.
- Implementación exitosa de proyectos comerciales estratégicos.
- Mejora continua en los procesos y desempeño de las tiendas.
- Toma de decisiones basada en análisis de datos confiables.

V. ENTREGABLES

- Reportes de ventas semanales y mensuales por tienda.
- Reportes de comisiones consolidados.
- Informes de KPIs y análisis de resultados.

- Documentación de proyectos ejecutados y seguimiento de resultados.
- Planes de acción implementados y reportes de seguimiento..

VII. INDICADORES (KPI's) DEL CARGO

- Tasa de ejecución exitosa de proyectos comerciales.

VI. PERFIL DEL CARGO

NIVEL ACADÉMICO:

- **Formación académica:** Ingeniería Comercial, Administración de Empresas, Marketing o afines.
- **Experiencia laboral:** Mínimo 3 años en gestión de proyectos comerciales o análisis de ventas.

CONOCIMIENTOS TÉCNICOS:

- Manejo avanzado de Excel y herramientas de BI (Power BI, Tableau, Looker).
- Conocimiento en metodologías de gestión de proyectos (PMI, Scrum, Kanban).
- Conocimiento de KPIs comerciales y análisis de tendencias de venta.

COMPETENCIAS TÉCNICAS:

- Capacidad analítica y de interpretación de datos.
- Planificación y organización de proyectos.
- Gestión de equipos y coordinación interdepartamental.

COMPETENCIAS BLANDAS:

- Liderazgo y motivación de equipos.
- Comunicación efectiva y asertiva.
- Toma de decisiones basada en datos.
- Resolución de problemas y pensamiento estratégico.

VII. VISTOS DE ACUERDO

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