

## DESCRIPCION DE CARGO Y PERFIL DE COMPETENCIAS

Empresa	:
Nombre del Cargo	: Ejecutivo de ventas terreno
Dependencia directa de (cargo)	: Gerente Comercial
Fecha	: 01/12/2011

### I. Objetivo del Cargo

Esta posición tiene como principal responsabilidad asumir un rol activo en el proceso de venta de productos. Deberá identificar las necesidades que pueda tener el cliente y estará a cargo de la estrategia de venta presentando técnicamente los servicios y soluciones.

### II. Funciones y Responsabilidades

Vender los productos de las líneas, *Logrando una* comercialización exitosa de los productos

Colaborar en las distintas actividades del esfuerzo comercial de la empresa si se le requiere, con el fin de contribuir al logro exitoso de actividades promocionales.

Lograr la fidelización del Cliente.

Elaborara cartera de Clientes

Cumplir con las metas propuestas por la gerencia

Desarrollar relaciones con clientes directos tanto en la empresa como en terreno

Informar a la jefatura sobre los eventos importantes en el desarrollo de su quehacer

Acata plenamente las normas y procedimientos internos de la compañía.

### III. Perfil de Competencias

Señale las características personales y laborales (competencias, habilidades y conductas) que debe tener el (la) candidato (a) para lograr un buen desempeño en el cargo y en las tareas asignadas.

- Muy buen manejo de relaciones interpersonales
- Alta capacidad de Negociación, Impacto e Influencia, Orientación a Resultados
- Pro-actividad
- Alta capacidad de trabajo en equipo.
- Sólidos Valores personales
- Innovación, creatividad, iniciativa, excelencia operacional
- autónomo, metódico y programado

### IV. Dirección de equipos de trabajo

Dirige equipos de trabajo : ( ) Si (x) No

¿Cuántas personas? : x

¿Quiénes integran su equipo de trabajo? (cargo de los subordinados) x

### VII. Experiencia, Formación y Conocimientos

#### 1. Experiencia anterior (Tipo de empresa, funciones, número de años)

Experiencia en food service (no excluyente)

Conocer la cadena de alimentos (no excluyente)

Venta terreno



---

## 2. Educación:

**Formación requerida (marque con una cruz e indique carreras de preferencia en la alternativa escogida)**

Universitaria (x )

Técnica (x )

**3. Conocimientos especiales (Indique cursos de especialización o actividades de entrenamiento relevantes o deseables ): No**

## 4. Manejo de PC: (marque con una cruz)

Nivel usuario : ( x )

Nivel usuario avanzado : ( )

Nivel avanzado : ( )

**Indique herramientas computacionales (o software) importantes a dominar:**

Excel nivel usuario

## 5. Dominio de Idiomas

Indique el dominio de idiomas, de acuerdo a: (1) Alto, (2) Promedio, (3) Regular o (4) No es relevante

<b>Idioma</b>	<b>Lee</b>	<b>Escribe</b>	<b>Habla</b>
Inglés	4	4	4

Edad (Indique rango):

( x ) Entre 30 años y 40 años ( ) Indistinto

Sexo: Hombre ( x ) Mujer ( ) Indistinto ( )

Movilización propia: Si ( x ) No ( )

Disponibilidad para viajar:

Si ( ) No ( x ) ¿dónde? Chile ( ) Extranjero ( ) Ambos ( ) Tiempo en el mes: \_\_\_\_\_

### VIII. Entrenamiento y Desarrollo profesional

Recibirá Entrenamiento : Si ( x ) No ( )

El entrenamiento consiste en: Inducción / Capacitación sobre el producto y enfoque de la compañía

Posibilidades de desarrollo profesional : Si ( ) No ( x )

### IX. Aspectos Económicos asociados a la Posición

Renta : \$ Ingreso total Bruto (completar ambos)

**Ingreso total Líquido:** \$ 400.000 + Comisiones (1.000.000 – 1.500.000), depecciendo de la cantidad de ventas mensuales. Sin tope

**Bonos /Incentivos :** ( ) Si ( x ) No.

En caso de respuesta afirmativa ¿Cuáles?

**Beneficios** : Teléfono celular – bono de bencina mensual.