



PERFIL DE CARGO

Código: F-RRHH-01-02
Revisión:00
Fecha: 13/11/2017

CARGO		Gerente Comercial
CARGO SUPERIOR		Gerente General
PERSONAL A CARGO		Asistente de Técnico / Asistente de Ventas
DESCRIPCIÓN DEL CARGO	Coordinar las actividades de la fuerza de ventas, los planes de comercialización y mercadeo, a fin de lograr el posicionamiento de la empresa, en base a políticas establecidas para la promoción, distribución y venta de productos y servicios a fin de lograr los objetivos de ventas.	

I. COMPETENCIAS DEL CARGO

EDUCACION	Ingeniería Comercial o 10 años de experiencia en el Liderazgo de áreas comerciales en la Industria del Maíz.
CAPACITACIÓN (FORMACIÓN)	Inducción Sistemas de Gestión.

II. PRINCIPALES RESPONSABILIDADES Y/O FUNCIONES

- 1) Coordinar y aumentar el porcentaje de ventas en función del plan estratégico de ventas.
- 2) Medición y Evaluación del desempeño de la fuerza de venta.
- 3) Analizar los problemas para aumentar la eficiencia de la operación y proponer soluciones rentables para la Empresa.
- 4) Análisis del volumen de venta, costos y utilidades.
- 5) Verificar los nuevos productos del mercado para comercializar y darle al público un buen beneficio.
- 6) Conocer las necesidades de diferentes tipos de clientes.
- 7) Impulsar la apertura a nuevos mercados y cuentas.
- 8) Respecto al SIG:
 - a) Reportar y tratar no-conformidades detectadas en su área.
 - c) Conocer y aplicar en su trabajo la política de Gestión Integrada de la empresa.
 - d) Conocer y cumplir los requisitos del SIG que aplican a su trabajo.



PERFIL DE CARGO

Código: F-RRHH-01-02
Revisión:00
Fecha: 13/11/2017

FIRMA TRABAJADOR

Nombre del Trabajador :

Rut del Trabajador :

Fecha :