

DESCRIPCION DEL PUESTO

NOMBRE DEL PUESTO	Gerente Técnico de Ventas		
NOMBRE DEL OCUPANTE	Oscar Chávez Rentería		
NOMBRE DEL PUESTO DEL JEFE INMEDIATO	Dirección Comercial		
	AREA:	Comercial	
CLAVE:	208074	FECHA:	24/03/2016

I. PROPOSITO GENERAL.

SOPORTAR TODAS LAS OPERACIONES DE VENTAS CON LA RED DE DISTRIBUIDORES Y VENTAS DIRECTAS ATRAVES DE LAS SUCURSALES PARA LOS CLIENTES NUEVOS Y LOS EXISTENTES MANTENIENDO NUESTRAS VENTAS Y VOLUMENES.

SIEMPRE ESTARÁ ENFOCADO EN PROPUESTAS DE VALOR PARA POTENCIALIZAR EL CRECIMIENTO DE NUESTRA PARTICIPACION EN EL MERCADO ATRAVES DE LOS PRODUCTOS QUE PUEDA ADQUIRIR EL CLIENTE.

EL RETO ES: RECOMENDACIÓN DE LUBRICANTES ESPECIFICOS PARA SOLUCIONAR PROBLEMAS MEDIANTE EL USO DE HERRAMIENTAS DISPONIBLES EN MERDIZ Y SHELL

OFRECIENDO SOLUCIONES SOPORTADAS MEDIANTE ESPECIFICACIONES Y VALOR AGREGADO

ASEGURAR QUE LA RECOMENDACIÓN OFRECIDA SEA TECNICAMENTE SOPORTADA CON MANUALES Y CONDICIONES DE OPERACIÓN.

CLIENTES INTERNOS Y EXTERNOS.

REPRESENTANTES DE VENTAS: ASEGURAR QUE LOS CLIENTES PROSPECTOS VISITADOS TENGAN EL POTENCIAL ADECUADO

GERENTES DE VENTAS: ASEGURAR QUE LOS CLIENTES PROSPECTOS VISITADOS TENGAN POTENCIAL ADECUADO

EQUIPO DE SHELL TECNICO: COACHING Y ASESORAMIENTO Y CUMPLIMIENTO DE PLAN TECNICO (SCORECARD)

LABORATORIO LUBEANALYST: EL SOPORTE DE ANALISIS DE LABORATORIO QUE ESTE SIENDO REALIZADA EN TIEMPO Y FORMA

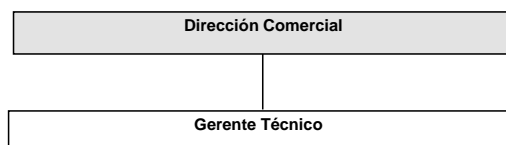
DIRECCIÓN COMERCIAL / OPERACIÓN: CUMPLIR CON REQUERIMIENTOS DE KPI'S

DISTRIBUIDORES: GENERAR MAYORES VENTAS

CLIENTES FINALES: OFRECER SERVICIO TECNICO Y RESOLVER PROBLEMAS DE LUBRICACIÓN

MISION: COORDINAR LAS ACTIVIDADES DE MEJORA CONTINUA PARA EL CRECIMIENTO DE LAS PERSONAS Y LA EMPRESA REDUCIENDO LOS COSTOS OPERATIVOS, INCREMENTAR LA PRODUCTIVIDAD Y LA COMPETITIVIDAD CON OFERTAS DE VALOR AGREGADO AL MERCADO DE CLIENTES.

II. UBICACION ESTRUCTURAL



III. FINALIDADES PRINCIPALES

DISEÑO DE PROCESO DE MEJORA CONTINUA Y REVISION DEL MISMO.

PREPARACION DE CURSOS DE ENTRENAMIENTO Y

PERIODICIDAD

ANUAL

CONTINUO

CAPACITACION.	
ENTRENAR A TODO EL PERSONAL DEL DISTRIBUIDOR PROGRAMA DE CAPACITACIÓN TÉCNICA CONTINUA	CONTINUO
ENTRENAR A CLIENTES DE ACUERDO A SU SEGMENTO PROGRAMA DE CAPACITACIÓN A CLIENTES	CONTINUO
IDENTIFICAR LAS AREAS DE OPORTUNIDAD PARA . APLICACIÓN DE SERVICIOS	CONTINUO
ORGANIZAR Y CONDUCIR LOS TALLERES DE ENTRE- NAMIENTO E IMPLEMENTACION DE LA CAPACITACIÓN A PERSONAL DE NUEVO INGRESO.	CONTINUO
ORGANIZAR Y CONDUCIR LOS TALLERES DE ENTRE- NAMIENTO E IMPLEMENTACION DE LA CAPACITACIÓN A PERSONAL DE DISTRIBUIDORES NUEVOS.	CONTINUO
EVALUAR EL DESEMPEÑO DE LAS HERRAMIENTAS DE SERVICIO POST VENTA	MENSUAL
REALIZACION DE CVP CON KPI'S INCLUIDOS A) CAPTURA DE INFORMACIÓN DEL CLIENTE B) VISUALIZAR NECESIDADES C) PROPUESTAS DE SERVICIOS D) DEFINICIÓN DEL CVP	MENSUAL

IV. NATURALEZA Y ALCANCE.

1. PROPOSITO GENERAL DE LOS PUESTOS SUBORDINADOS

NO APLICA. (PUESTO SIN PERSONAL DE MANDO DIRECTO)

2. CONTACTOS INTERPERSONALES.

a) Internos

REPRESENTANTE DE VENTAS
GERENTE DE VENTAS
LABORATORIO LUBEANALYST
SERVICIO TECNICO DE SHELL
DIRECCION COMERCIAL
DIRECCIÓN DE OPERACIÓN
AREA ADMINISTRATIVA: CONTABILIDAD, SISTEMAS

b) Externos

DISTRIBUIDORES
CLIENTES FINALES

V. DIMENSIONES DEL PUESTO.

	DIRECTOS	INDIRECTOS
1. EN LA DIRECCION DE PERSONAS	\$ 540,000.00	NO
2. EN TRAMITES, PROCESOS Y VENTAS	NO	\$
3. EN VALORES Y EQUIPO.		
VideoCheck	\$ 180,000.00	
Field Kit	\$30,000	
Auto Utilitario	\$62,230	
Lap Top ASUS	\$8,000	

VI. PERFIL DEL PUESTO

EDAD REQUERIDA:	30 AÑOS EN ADELANTE	SEXO:	MASCULINO
ESCOLARIDAD:	NIVEL LICENCIATURA	INGENIERIA	
IDIOMA (S) EXTRANJERO (S):	INGLES	80 %	

CURSOS REQUERIDOS

- 1).- COMPUTACIÓN
- 2).- IDIOMA INGLES
- 3).- CERTIFICACION MANTENIMIENTO GENERAL
- 4).- CERTIFICACIÓN CLS (STLE)
- 5).- Especialización de Lubricación Aplicada
- 6).- Herramientas Valoración en Campo de Lubricación (Métodos Básicos)
- 7).- Videoscopia (VideoCheck)
- 8).- Administración de Tiempos de trabajo
- 9).-Ventas Profesionales

EXPERIENCIA

A 6 a 8 AÑOS DE TRABAJO EN EL ÁREA TÉCNICA DE LUBRICANTES
De Preferencia Certificación CLS en STLE o algún otro programa para Ingenieros en Lubricación
Principios de capacitación en Tribología Aplicada
Contar con experiencia en Ventas Profesionales
Tener aptitudes de Capacitador con grupos de personas grandes
Conocimientos de los Segmento Industriales y de Transporte

HABILIDAD INTERPERSONAL

- 1).- TRATO CON PERSONAL DE TODOS NIVELES
- 2).- TRABAJO EN EQUIPO
- 3).- MANEJO DE OBJECIONES
- 4).- INTERPRETACION Y RESOLUCION DE PROBLEMAS

HABILIDAD ADMINISTRATIVA

- 1).- MANEJO DE PC (MS OFFICE, PROGRAMA ADMINISTRATIVO)
- 2).- MANEJO DE PORTALES DE TRABAJO INTERACTIVOS SHELL
- 3).- ADMINISTRACION DEL TRABAJO
- 4).- PLANEACIÓN ESTRATEGICA
- 5).- LIDERAZGO EN GRUPOS DE TRABAJO
- 6).- ORGANIZACIÓN DE TIEMPOS

ESTRUCTURA MENTAL REQUERIDA

- | | |
|------------------------|--------------------|
| 1).- ENTUSIASTA | 9).- AUTODIRECCION |
| 2).- METÓDICO | 10).- PLANIFICADOR |
| 3).- OBJETIVO | |
| 4).- CREATIVO | |
| 5).- MENTE ABIERTA | |
| 6).- BUEN COMUNICADOR | |
| 7).- ACTITUD POSITIVA | |
| 8).- ACTITUD PROACTIVA | |

LIBERTAD PARA ACTUAR

- 1).- INICIATIVA PROPIA EN LA SOLUCIÓN DE PROBLEMAS
- 2).- ACEPTE RETOS
- 3).- DELIMITADO POR POLÍTICAS INTERNAS
- 4).- ESPIRITU EMPRESARIAL
- 5).- EXPOSICION INTERNACIONAL
- 6).- RECONOCIMIENTO FORMAL
- 7).- ENFOQUE EN EL CLIENTE
- 8).- ATENCION AL DETALLE

ESFUERZO	ALTO	MEDIO	BAJO
MENTAL	X		
FISICO	X		
VISUAL	X		

JEFE INMEDIATO	GERENCIA DE AREA	GERENCIA DE REC. HUMANOS	GERENCIA GENERAL
Porfirio Mercado		Arturo Mercado	Porfirio Mercado / Arturo Mercado

MAR '16