



AREA ESPECIFICA	NOMBRE Y DESCRIPCION	CLAVE
VENTAS	ELABORACIÓN DE UN PERFIL DE PUESTO	SGAV-I01

ÍNDICE,

1. OBJETIVO	2
2. ALCANCE DEL PROCEDIMIENTO	2
3. POLÍTICAS	2
3.1. Aplicaciones	2
3.2. Reemplazos	2
3.3. Apego	2
4. DESCRIPCIÓN	3
4.1. Datos que deberá contener	3
5. EJEMPLO	5
5.1. Perfil de puesto de Vendedor Industrial	5
6. AUTORIZACIÓN DE CAMBIOS	9
7. ANEXOS	9

FECHA	LETRA	ELABORADO POR:	REVISADO POR:	APROBADO POR:	PAGINA
DIC 16	A	Alberto Floresávila Leyva	Arturo Mercado Barquín	Porfirio Mercado Barquín	1 de 9
		Gerente de Ventas DIMSA	Director de Operaciones	Director Comercial	



AREA ESPECIFICA	NOMBRE Y DESCRIPCION	CLAVE
VENTAS	ELABORACIÓN DE UN PERFIL DE PUESTO	SGAV-I01

1.- OBJETIVO.

Crear una guía práctica y comprensible para la Elaboración de un Perfil de Puesto de ventas de Merdiz que deberá ser aplicado en los procesos de contatación.

2.- ALCANCES.

El presente procedimiento aplica para todo candidato a un puesto de ventas de Merdiz.

3.- POLITICAS.

3.1 Este procedimiento aplica para los procesos que menciona el Manual de Calidad.

3.2 Este procedimiento no reemplaza la necesidad para las mejoras por innovación.

3.3 Todos los procedimientos de Elaboración de Perfiles de Puestos para ventas se apegaran a este procedimiento.

FECHA	LETRA	ELABORADO POR:	REVISADO POR:	APROBADO POR:	PAGINA
DIC 16	A	Alberto Floresávila Leyva	Arturo Mercado Barquín	Porfirio Mercado Barquín	2 de 9
		Gerente de Ventas DIMSA	Director de Operaciones	Director Comercial	



AREA ESPECIFICA	NOMBRE Y DESCRIPCION	CLAVE
VENTAS	ELABORACIÓN DE UN PERFIL DE PUESTO	SGAV-I01

4.- DESCRIPCIÓN

4.1. Datos que deberá contener

a. Responsabilidades:	
a.1. Descripción general del puesto.	Para lo que es requerido el empleado dentro de la organización
a.2. Principales deberes relacionados con el puesto.	Funciones específicas desglosadas de la responsabilidad del cargo
a.3. Nombre del cargo.	Nombre del puesto
a.4. A quién reporta.	El supervisor encargado de recibir los reportes del puesto
a.5. Si es posición nueva o de reemplazo.	Si se abre una nueva posición en la empresa o es un reemplazo de la baja de algún personal
a.6. Número de personas a cargo.	Las personas que reportarán al puesto
a.7. Cuál será su poder de decisión.	La responsabilidad de decidir sobre los temas de su competencia
a.8. Responsabilidad del puesto.	A donde deberá llegar el alcance del puesto y sus objetivos
a.9. Dentro de los planes de sucesión de la empresa, qué proyección tendría el posible ocupante del puesto.	La aspiración dentro de la organización
b. Condiciones de Trabajo:	
b.1. Intensidad de viajes.	La frecuencia con la que deberá viajar
b.2. Staff a su cargo.	El equipo humano que estará a su mando
b.3. Factores especiales que tenga el trabajo.	Alguna situación como horarios o peligrosidad o riesgo o cualquier factor diferenciador con un empleo tradicional
b.4. Horario de trabajo.	Jornada y días de trabajo regular

FECHA	LETRA	ELABORADO POR:	REVISADO POR:	APROBADO POR:	PAGINA
DIC 16	A	Alberto Floresávila Leyva	Arturo Mercado Barquín	Porfirio Mercado Barquín	3 de 9
		Gerente de Ventas DIMSA	Director de Operaciones	Director Comercial	



AREA ESPECIFICA	NOMBRE Y DESCRIPCION	CLAVE
VENTAS	ELABORACIÓN DE UN PERFIL DE PUESTO	SGAV-I01

b.5. Ciudad o sitio de trabajo.	Sitio principal donde se desarrollará la labor
b.6. Salario.	Remuneración y frecuencia
b.7. Bonificaciones o adicionales.	Comisiones, bonos, estímulos, bonificaciones o cualquier otro tipo de remuneración a la que se tenga acceso
b.8. Facilidades de transporte y vivienda.	Vehículo utilitario o en prestación, renta de vivienda y gastos de manutención de ambas
b.9. Gastos de traslado, de corresponder.	Menaje a otras ciudades
c. Factores Personales:	
c.1. Límite de edad.	Edad requerida para el desempeño del puesto
c.2. Límite de sexo.	Sexo de la persona
c.3. Estado civil, hijos.	Compromisos familiares
c.4. Cuáles son los factores más deseables de inteligencia en la persona.	Habilidades cognitivas del individuo
c.5. Especifique los factores más deseables en la personalidad del candidato.	Factores morales, de carácter y sentido del individuo
c.6. Si debe estar viviendo en alguna área en particular.	Residencia requerida para el desempeño de su labor
c.7. Educación mínima requerida.	Formación académica requerida para el desempeño del cargo
c.8. En qué campos.	Áreas de educación o habilidad requeridas por el puesto
c.9. Estudios fuera del país o alguna especialización.	Estudios de maestría o doctorado y lugares donde se realizaron requeridos por el puesto
c.10. En qué Universidades debe haber estudiado de preferencia.	Estudios realizados en algún centro educativo en específico
c.11. Idiomas además del Castellano, en qué	Idiomas adicionales al natal así como el nivel necesario para el

FECHA	LETRA	ELABORADO POR:	REVISADO POR:	APROBADO POR:	PAGINA
DIC 16	A	Alberto Floresávila Leyva	Arturo Mercado Barquín	Porfirio Mercado Barquín	4 de 9
		Gerente de Ventas DIMSA	Director de Operaciones	Director Comercial	



AREA ESPECIFICA	NOMBRE Y DESCRIPCION	CLAVE
VENTAS	ELABORACIÓN DE UN PERFIL DE PUESTO	SGAV-I01

medida.	puesto
c.12. En qué campos deberá tener experiencia la persona.	Experiencia principal previa laboral
c.13. Deberá haber tenido experiencia en otra área en particular.	Experiencia secundaria previa laboral
c.14. Años de experiencia mínima requerida.	Tiempo de experiencia
d. Información acerca de la compañía:	
d.1. Información acerca de la línea de producto de la compañía	Giro de la empresa
d.2. Nombre completo de la compañía.	Nombre de la empresa
d.3. Dirección y teléfono.	Ubicación de la empresa
d.4. Nombre a quién debemos reportar esta búsqueda.	Persona encargada de recursos humanos
Elaboró: Alberto Floresávila Leyva	

5.- EJEMPLO

5.1. Perfil del Puesto de Vendedor Industrial

a. Responsabilidades:	
a.1. Descripción general del puesto.	Es el responsable de la localización del prospecto, de vender el producto y del cumplimiento de los objetivos de ventas de la cartera o territorio que le asigne su Gerencia.
a.2. Principales deberes relacionados con el puesto.	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Prospectar nuevos clientes. ✓ Mantener y retener los clientes de su cartera. ✓ Incrementar las ventas de los mismos clientes de la cartera asignada. ✓ Conocer a detalle los productos o servicios que ofrezca.

FECHA	LETRA	ELABORADO POR:	REVISADO POR:	APROBADO POR:	PAGINA
DIC 16	A	Alberto Floresávila Leyva	Arturo Mercado Barquín	Porfirio Mercado Barquín	5 de 9
		Gerente de Ventas DIMSA	Director de Operaciones	Director Comercial	



AREA ESPECIFICA	NOMBRE Y DESCRIPCION	CLAVE
VENTAS	ELABORACIÓN DE UN PERFIL DE PUESTO	SGAV-I01

	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Conocer el mercado de sus clientes. ✓ Organizar, planificar y ejecutar sus objetivos. ✓ Formarse constantemente en las técnicas necesarias para su labor. ✓ Dar servicio a sus clientes. ✓ Administrar eficientemente su cartera. ✓ Informar sobre condiciones y cambios en el mercado. ✓ Cumplir los objetivos de venta asignados por su Gerencia Regional. ✓ Conocimiento en la elaboración y presentación de Propuestas, Licitaciones Públicas e Invitaciones Restringidas. ✓ Elaborar reportes.
a.3. Nombre del cargo.	Vendedor Industrial.
a.4. A quién reporta.	Gerencia de Ventas.
a.5. Si es posición nueva o de reemplazo.	Reemplazo y/o nueva.
a.6. Número de personas a cargo.	Ninguna.
a.7. Cuál será su poder de decisión.	Deberá consultar con su Gerente o Jefe inmediato cualquier decisión que no concuerde con las políticas de venta establecidas. Manejará un rango de precios, descuentos y promociones en caso de estar disponible, de lo contrario deberá apegarse estrictamente a lo establecido en las políticas de precios y condiciones de venta.
a.8. Responsabilidad del puesto.	El cabal cumplimiento de las políticas de la Dirección Comercial y presupuestos de su Gerencia Regional. Conocimiento pleno y total de los productos y servicios que ofrece la Empresa.
a.9. Dentro de los planes de sucesión de la empresa, qué proyección tendría el posible ocupante del puesto.	Por definir.
<u>b. Condiciones de Trabajo:</u>	
b.1. Intensidad de viajes.	Disponibilidad total para viajar si así lo solicita su cartera de clientes.

FECHA	LETRA	ELABORADO POR:	REVISADO POR:	APROBADO POR:	PAGINA
DIC 16	A	Alberto Floresávila Leyva	Arturo Mercado Barquín	Porfirio Mercado Barquín	6 de 9
		Gerente de Ventas DIMSA	Director de Operaciones	Director Comercial	



AREA ESPECIFICA	NOMBRE Y DESCRIPCION	CLAVE
VENTAS	ELABORACIÓN DE UN PERFIL DE PUESTO	SGAV-I01

b.2. Staff a su cargo.	Ninguno.
b.3. Factores especiales que tenga el trabajo.	Ninguno.
b.4. Horario de trabajo.	Lunes a viernes de 9:00 a 19:00 hrs. sábado de 9:00 a 14:30 hrs. sin posibilidad de horas extras cobrables, pero si laborables cuando sea necesario.
b.5. Ciudad o sitio de trabajo.	Puebla, Tlaxcala y alrededores.
b.6. Salario.	\$ 10,000. ⁰⁰
b.7. Bonificaciones o adicionales.	Bonos de productividad y comisiones.
b.8. Facilidades de transporte y vivienda.	Automóvil utilitario en horario laboral.
b.9. Gastos de traslado, de corresponder.	No aplica.
<u>c. Factores Personales:</u>	
c.1. Límite de edad.	40 años.
c.2. Límite de sexo.	Indistinto.
c.3. Estado civil, hijos.	Indistinto.
c.4. Cuáles son los factores más deseables de inteligencia en la persona.	Lógica matemática, amplio razonamiento, planeación, capacidad para resolver problemas, amplia comprensión, uso y expresión del lenguaje oral y escrito, facilidad de aprendizaje, creatividad, carácter, amplia cultura general, empatía, talento, persuasivo, negociador, analítico, objetivos definidos.
c.5. Especifique los factores más deseables en la personalidad del candidato.	Honesto, extrovertido, reformador, colaborador, investigador, con alto sentido de la lealtad, entusiasta, agresivo en su trabajo, emprendedor, con resistencia a la frustración, actitud de servicio, autosuficiente, con auto confianza.
c.6. Si debe estar viviendo en alguna área en particular.	Puebla o Tlaxcala.

FECHA	LETRA	ELABORADO POR:	REVISADO POR:	APROBADO POR:	PAGINA
DIC 16	A	Alberto Floresávila Leyva	Arturo Mercado Barquín	Porfirio Mercado Barquín	7 de 9
		Gerente de Ventas DIMSA	Director de Operaciones	Director Comercial	



AREA ESPECIFICA	NOMBRE Y DESCRIPCION	CLAVE
VENTAS	ELABORACIÓN DE UN PERFIL DE PUESTO	SGAV-I01

c.7. Educación mínima requerida.	Ingeniero Industrial, Ingeniero Mecánico, Técnico o Ingeniero Químico o Automotriz, LAE o CP. Pasante o Titulado.
c.8. En qué campos.	Áreas Industriales.
c.9. Estudios fuera del país o alguna especialización.	Indistinto.
c.10. En qué Universidades debe haber estudiado de preferencia.	Indistinto.
c.11. Idiomas además del Castellano, en qué medida.	Inglés deseable.
c.12. En qué campos deberá tener experiencia la persona.	Industrial, Servicios a la Industria, Ventas Técnicas, Manejo de PC, Administración Básica.
c.13. Deberá haber tenido experiencia en otra área en particular.	Área industrial comercial, negocios, finanzas básicas, administración, cobranza.
c.14. Años de experiencia mínima requerida.	3
<u>d. Información acerca de la compañía:</u>	
d.1. Información acerca de la línea de producto de la compañía	Lubricantes para transporte e industriales.
d.2. Nombre completo de la compañía.	Comercializadora Industrial Merdiz.
d.3. Dirección y teléfono.	Carretera Federal Pachuca – Actopan Km 7.1 Col. La Loma Pachuca de Soto, Hidalgo. Teléfono: 01 (771) 718 88 97 y 98
d.4. Nombre a quién debemos reportar esta búsqueda.	Arturo Mercado Barquín
Elaboró: Alberto Floresávila Leyva	

FECHA	LETRA	ELABORADO POR:	REVISADO POR:	APROBADO POR:	PAGINA
DIC 16	A	Alberto Floresávila Leyva	Arturo Mercado Barquín	Porfirio Mercado Barquín	8 de 9
		Gerente de Ventas DIMSA	Director de Operaciones	Director Comercial	



AREA ESPECIFICA	NOMBRE Y DESCRIPCION	CLAVE
VENTAS	ELABORACIÓN DE UN PERFIL DE PUESTO	SGAV-I01

6.- HOJA DE AUTORIZACIÓN DE CAMBIOS A DOCUMENTOS DEL SISTEMA DE CALIDAD.

Descripción del Cambio	Fecha del Último cambio	Autorizado por

7.- ANEXOS

Encuesta de Satisfacción del Cliente

FECHA	LETRA	ELABORADO POR:	REVISADO POR:	APROBADO POR:	PAGINA
DIC 16	A	Alberto Floresávila Leyva	Arturo Mercado Barquín	Porfirio Mercado Barquín	9 de 9
		Gerente de Ventas DIMSA	Director de Operaciones	Director Comercial	