

DE LA SOBERA	Manual de Organización y Funciones			Gerencia Comercial
	Versión: 02	Fecha de aprobación: 07 / 08 / 2024	Código: MOF - GCO - 033	

DE LA SOBERA S.A.

MANUAL DE ORGANIZACIÓN Y FUNCIONES

JEFE DE VENTAS RENAULT

MOF - GCO - 033

Versión: 02

Elaborado por:	Verificado por:	Aprobado por:
Jadiyi Duarte Analista de Procesos	Paulo Friedrich Gerente Comercial	Paulo Friedrich Gerente Comercial

Descripción de las modificaciones:	• Relación Jerárquica.
Fecha de vigencia:	07 / 08 / 2024

DE LA SOBERA	Manual de Organización y Funciones		Gerencia Comercial
	Jefe de Ventas Renault		
	Versión: 02	Fecha de aprobación: 07 / 08 / 2024	

INTRODUCCIÓN DEL MANUAL

El Manual de Organización y Funciones tiene como objetivo establecer la organización formal de la empresa. El mismo se encuentra dirigido a todo el personal de la empresa. Todo cambio en las funciones debe formalizarse y mantenerse actualizado conforme a las políticas de la empresa. El contenido del presente documento es de cumplimiento obligatorio sujeto a sanciones conforme a las normas del código laboral.

IDENTIFICACIÓN Y RELACIÓN JERÁRQUICA

DENOMINACIÓN DEL ÁREA:	Comercial-Automóviles.
DENOMINACIÓN DEL CARGO:	Jefe de Ventas Renault
RELACIÓN SUPERIOR:	Gerente Comercial.
RELACIÓN HORIZONTAL	Jefe de Ventas Maquinarias Industriales, Jefe de Ventas Maquinarias Usadas, Jefe de Ventas Maquinarias Agrícolas, Jefe de Ventas Vehículos Usados, Jefe de Ventas GAC, Jefe de Ventas Chevrolet.
RELACIÓN INFERIOR:	Vendedor Renault.
SUSTITUCIÓN:	Gerente Comercial.

PERFIL DEL CARGO	DESEABLE	ALTERNATIVO
FORMACIÓN:	<ul style="list-style-type: none"> Egresado universitario de carreras comerciales o empresariales. 	<ul style="list-style-type: none"> No aplica.
EXPERIENCIA:	<ul style="list-style-type: none"> Experiencia general y específica mínima de 5 años en el cargo o de complejidad similar. 	<ul style="list-style-type: none"> Experiencia general y específica mínima de 4 años en el cargo o de complejidad similar.

CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES

- Conocimientos de herramientas informáticas.
- Conocimientos de Administración de ventas y Financiera.
- Conocimientos de matemática financiera.
- Buen manejo de CRM.
- Habilidades de negociación.
- Conocimientos en negocios de vehículos.
- Manejo de Leyes de defensa al consumidor.

CARACTERÍSTICAS PERSONALES

- Capacidad de trabajo bajo presión.

Elaborado por: Jadiyi Duarte Verificado por: Paulo Friedrich	Fecha de vigencia: 07 / 08 / 2024	Aprobado por: Paulo Friedrich	Página: 2 de 4
---	---	---	--------------------------

DE LA SOBERA	Manual de Organización y Funciones			Gerencia Comercial
	Jefe de Ventas Renault			
	Versión: 02	Fecha de aprobación: 07 / 08 / 2024	Código: MOF - GCO - 033	

- Liderazgo.
- Capacidad de manejo de conflictos.
- Trato agradable.
- Proactivo.
- Organizado.
- Dirección de equipos de trabajo.

NRO.	FUNCIONES GENERALES	FRECUENCIA
1.	Custodiar los recursos asignados a su área, tanto físicos (muebles, equipos, herramientas, instalaciones y hardware), informáticos (software, indicadores, datos e información de la Empresa y clientes) y de imagen de la Organización (buen nombre corporativo, importancia y respeto de la marca y la Empresa).	Permanentemente
2.	Tomar conocimiento, cumplir y hacer cumplir las políticas, funciones, normas y procedimientos establecidos por la Empresa.	Permanentemente
3.	Mantener comunicación constante y coordinar con los demás Sectores y Gerencias de la empresa las actividades relacionadas con ellos.	Permanentemente
4.	Atender, direccionar y dar retorno a las consultas de los distintos sectores de la empresa en tiempo y forma.	En cada caso
5.	Informar en forma oportuna a su superior inmediato acerca de las actividades a su cargo, consultas y cualquier novedad que afecte al desarrollo de sus tareas.	En cada caso
6.	Analizar y recomendar al superior inmediato las opciones de solución para los inconvenientes operativos o las medidas tendientes a mejorar los sistemas o procedimientos.	En cada caso
7.	Participar en reuniones, seminarios, congresos y demás eventos de capacitación relacionados con las actividades de su sector, respetando horarios, información, exámenes y compromisos asociados.	En cada caso
NRO.	FUNCIONES ESPECÍFICAS	FRECUENCIA
8.	Tomar conocimiento a través de su superior acerca de la planificación anual de ventas aprobado.	Anualmente
9.	Trabajar con su superior en la proyección de compras de la línea de comercialización, conforme a los comportamientos de ventas y de las condiciones de ventas proyectadas.	Trimestral
10.	Participar en reuniones semanales del área comercial para el control y seguimiento de las actividades realizadas, determinación de las necesidades, medición de desempeño del equipo, comunicación del plan de acción para las promociones vigentes y de estrategia de venta.	Semanalmente
11.	Realizar trabajos de seguimiento y control del cumplimiento de los planes de ventas comprometidos.	Diariamente
12.	Asistir a su superior en el estudio de comparativos del comportamiento por ciclos, situaciones internas y/o externas informes de competencia, etc.	En cada caso
13.	Vender con la mayor rentabilidad para la empresa procurando optimizar recursos, fidelizar al cliente, terminar la operación y entregar el vehículo.	Diariamente

Elaborado por: Jadiyi Duarte Verificado por: Paulo Friedrich	Fecha de vigencia: 07 / 08 / 2024	Aprobado por: Paulo Friedrich	Página: 3 de 4
---	---	---	--------------------------

DE LA SOBERA	Manual de Organización y Funciones			Gerencia Comercial
	Jefe de Ventas Renault			
	Versión: 02	Fecha de aprobación: 07 / 08 / 2024	Código: MOF - GCO - 033	

14.	Informar a la Gerencia Comercial acerca de los resultados del volumen de ventas y los ingresos en forma constante.	Permanentemente
15.	Diseñar con su superior propuestas de precios, promociones, descuento, toma de usados, sistemas de pago y otros, para el diseño de los planes de ventas.	En cada caso
16.	Apoyar en los trabajos de recepción de todos los catálogos, folletos y otros materiales de cada tipo y modelo de vehículos a comercializar. Tomar conocimiento de estos y canalizar su socialización a los vendedores.	En cada caso
17.	Realizar el seguimiento de los clientes a través del sistema CRM.	Diariamente
18.	Realizar viajes a las distintas sucursales, trabajar estrechamente con los Gerentes de sucursales a fin de interactuar constantemente sobre consultas y prácticas del día a día, en la comercialización de los vehículos de la marca.	En cada caso
19.	Ser el responsable de la custodia y resguardo de los bienes de cambio de la Marca. Mantener un inventario de estos y tomar conocimiento de la condición en la que se encuentran.	Permanentemente
20.	Llevar un registro de las condiciones de venta (pre- entregas) de cada uno de los vehículos nuevos en stock.	Permanentemente
21.	Realizar el seguimiento y control sobre los procesos de ventas a clientes que no concretaron el negocio con los vendedores.	En cada caso
22.	Preparar notas de remisión, gestionar la logística y toda la documentación necesaria para el traslado de vehículos a las sucursales, exposiciones y consignaciones.	Semanalmente
23.	Proveer a los vendedores de herramientas y canalizar los posibles contactos.	Diariamente
24.	Organizar, diseñar y llevar a cabo jornadas de motivación del equipo de asesores de ventas a su cargo, apuntando a conseguir las metas propuestas.	Permanentemente
25.	Llevar el registro y control de todas las ventas realizadas y el saldo en stock de los vehículos a vender, incluyendo reservas, facturaciones, movimientos y señas.	Mensualmente
26.	Mantenerse informado de las cantidades y montos estimados de la venta total de la marca en el país, realizando estudios comparativos al respecto, analizando las causas positivas y negativas.	Permanentemente
27.	Evaluar a los colaboradores a su cargo de acuerdo con las políticas y sistemas de evaluación vigentes.	Semestralmente
28.	Realizar las demás tareas encomendadas por su superior y las que sean necesarias para el cumplimiento de los objetivos del cargo.	En cada caso

Elaborado por: Jadiyi Duarte Verificado por: Paulo Friedrich	Fecha de vigencia: 07 / 08 / 2024	Aprobado por: Paulo Friedrich	Página: 4 de 4
---	---	---	--------------------------