

DE LA SOBERA	Manual de Organización y Funciones			Gerencia Comercial
	Versión: 01	Fecha de aprobación: 22 / 08 / 2024	Código: MOF - GCO - 034	

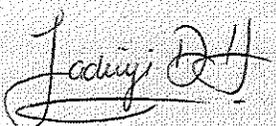
DE LA SOBERA S.A.

MANUAL DE ORGANIZACIÓN Y FUNCIONES

JEFE DE VENTAS AUTOMÓVILES USADOS

MOF - GCO - 034

Versión: 01

Elaborado por: 	Verificado por: Paulo Friedrich Gerente de Vehículos  22.08.24	Aprobado por: Paulo Friedrich Gerente de Vehículos  22.08.24
Jadiyi Duarte Analista de Procesos	Paulo Friedrich Gerente Comercial	Paulo Friedrich Gerente Comercial

Descripción de las modificaciones:	<ul style="list-style-type: none"> • Relación Jerárquica. • Conocimientos, habilidades y características personales. • Funciones específicas.
Fecha de vigencia:	22 / 08 / 2024

DE LA SOBERA	Manual de Organización y Funciones		Gerencia Comercial
	Jefe de Ventas Automóviles Usados		
	Versión: 01	Fecha de aprobación: 22 / 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
DENOMINACIÓN DEL CARGO:	Jefe de Ventas Automóviles Usados
RELACIÓN SUPERIOR:	Gerente Comercial.
RELACIÓN HORIZONTAL	Jefe de Ventas Maquinarias Industriales, Jefe de Ventas Maquinarias Usadas, Jefe de Ventas Maquinarias Agrícolas, Jefe de Ventas Renault, Jefe de Ventas GAC, Jefe de Ventas Chevrolet.
RELACIÓN INFERIOR:	No aplica.
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 planificación y organización.

Elaborado por: Jadiyi Duarte Verificado por: Paulo Friedrich	Fecha de vigencia: 22 / 08 / 2024	Aprobado por: Paulo Friedrich 	Página: 2 de 4
---	---	---	--------------------------

DE LA SOBERA	Manual de Organización y Funciones			Gerencia Comercial
	Jefe de Ventas Automóviles Usados			
	Versión: 01	Fecha de aprobación: 22 / 08 / 2024	Código: MOF - GCO - 034	

- Liderazgo.
- Capacidad de manejo de conflictos.
- Trato agradable.
- Compromiso.
- Perseverancia.
- 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 del plan de trabajo del área a través de su superior y determinar con el mismo las metas y los resultados a obtener.	Semestralmente
9.	Trabajar conjuntamente con su superior para elaborar la planificación anual de ventas de automóviles usados y presentar para su aprobación.	Anualmente
10.	Hacer seguimiento y control de su gestión respecto al cumplimiento del plan de ventas comprometido, informar al respecto y sugerir acciones correctivas y/o preventivas si corresponde.	Diariamente
11.	Realizar análisis y estudios comparativos por ciclos del comportamiento de la competencia de variables especiales ya sean internas o externas a la empresa y otros. Informar los mismos.	Trimestralmente
12.	Diseñar con su superior propuestas de precios, promociones, descuentos, sistemas de pago y otros, para el diseño de los planes especiales de ventas.	En cada caso
13.	Mantenerse informado sobre todas las características y condiciones de los automóviles en stock.	En cada caso
14.	Llevar registros de seguimiento y control de los clientes y posibles clientes.	Diariamente

Elaborado por: Jadiyi Duarte Verificado por: Paulo Friedrich	Fecha de vigencia: 22 / 08 / 2024	Aprobado por: Paulo Friedrich 	Página: 3 de 4
---	---	---	--------------------------

DE LASOBERA	Manual de Organización y Funciones		Gerencia Comercial
	Jefe de Ventas Automóviles Usados		
	Versión: 01	Fecha de aprobación: 22 / 08 / 2024	

15.	Realizar viajes a las distintas sucursales y trabajar estrechamente con los Jefes Operativos de las mismas a fin de interactuar sobre datos, consultas y prácticas en la comercialización de automóviles usados en stock.	En cada caso
16.	Mantenerse informado sobre el stock de los automóviles usados disponibles para la venta en cuanto a cantidad, ubicación, modelo, distribución y calidad.	Diariamente
17.	Desarrollar jornadas de capacitación a los vendedores acerca de las modalidades de presentación al cliente y a potenciales clientes en cuanto a sistemas y promociones de ventas vigentes.	En cada caso
18.	Realizar toda la gestión de diagramar la logística de la rotación de stock de los automóviles usados en los parques de resguardo de la casa central y sucursales.	Semanalmente
19.	Realizar la tasación y el análisis comercial financiero de los automóviles a negociar como parte de pago por la venta de un automóvil 0 Km.	Diariamente
20.	Controlar el stock físico y el estado de manutención de la flota de automóviles usados a comercializar en casa central y sucursales, teniendo en cuenta las ventas realizadas y la recepción de las nuevas unidades.	Mensualmente
21.	Proveer a los vendedores datos, a fin de canalizar los posibles contactos.	Diariamente
22.	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: 22 / 08 / 2024	Aprobado por: Paulo Friedrich 	Página: 4 de 4
---	---	---	--------------------------