

EJECUTIVO DE VENTAS INSTITUCIONALES

II.- PROPOSITO GENERAL

Cumplir con las metas de venta de productos y servicios a las Fuerzas Armadas determinadas por el Departamento de ventas, a través de la fidelización de clientes, generación de nuevas oportunidades de negocios, apertura de mercados, promoción de productos y servicios, proceso de pre-venta, venta y post venta, de acuerdo a los estándares de atención de cliente determinados por la Gerencia Comercial y Marketing.

III.- REQUISITOS MINIMOS EXIGIDOS

Formación Académica	Oficial (R) Fuerzas Armadas0
Especialidad	Oficial, Ingeniero Politécnico, Oficial del estado mayor; Especialidad material de guerra, Ingeniería Comercial, Marketing o Administración de Empresas o profesión afín.
Experiencia Laboral	5 año en cargos similares, deseable en el área de metalmecánica, armamento y/o química.

IV.- CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y DESTREZAS.

- Conocimiento en modelos de ventas y marketing comercial.
- Conocimientos de venta industrial en el área química, metalmecánica y armamento.
- Manejo de terminología financiera, cálculo de márgenes, contribución, etc.
- Conocimientos programas computacionales, para la creación de base de datos, estadísticas y análisis de resultados.
- Conocimiento de Norma ISO 9000:2001 (ó 2008).
- Manejo computacional nivel medio alto (Conocimientos programas computacionales, para la creación de base de datos, estadísticas y análisis de resultados).
- Deseable conocimiento y manejo de la Ley 17.798 sobre control de armas y explosivos
- Deseable conocimientos de ERP (Oracle Business suite módulo)
- Deseable Inglés oral y escrito.
- Orientación a los resultados
- Nivel alto de manejo de conflictos.
- Alto nivel de poder de negociación.
- Trabajo en equipo.
- Liderazgo participativo.
- Empatía.