

JEFE DEPARTAMENTO DE VENTAS

I.- PROPOSITO GENERAL

Cumplir con las metas de venta determinadas por la Gerencia comercial y Marketing para el área de ventas nacionales, internacionales e institucionales, a través de la eficiente administración del departamento y su fuerza de ventas, planificando, ejecutando y controlando estrategias de ventas, generando nuevas oportunidades de negocios, planes de fidelización de clientes y un servicio de de venta y post venta de excelencia.

III.- REQUISITOS MINIMOS EXIGIDOS

Formación Académica	Universitaria completa, deseable post grado en área ventas
Especialidad	Ingeniería Comercial, Marketing o Administración de Empresas o profesión afín.
Experiencia Laboral	3 años de experiencia en cargos de similares características

IV.- CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y DESTREZAS.

- Conocer los principios y métodos para mostrar, promover y vender productos o servicios (estrategias y tácticas de marketing, demostración de productos, técnicas de venta, y sistemas de control de ventas).
- Conocimientos acerca de producción de medios de prensa, comunicación y técnicas y métodos de difusión.
- Conocimientos de economía, principios y prácticas contables, mercados financieros, operaciones bancarias y análisis de datos financieros.
- Conocimiento en modelos de ventas y marketing comercial
- Conocimientos programas computacionales, para la creación de base de datos, estadísticas y análisis de resultados.
- Manejo de terminología financiera, cálculo de márgenes, contribución, etc.
- Conocimiento de Norma ISO 9000:2001 (ó 2008).
- Deseable conocimiento y manejo de la Ley 17.798 sobre control de armas y explosivos
- Deseable conocimientos de ERP (Oracle Business suite módulo)
- Ingles 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.