MANUAL DE PERFILES DE CARGOS POR COMPETENCIAS

I. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO			
CARGO:	Asesores Comerciales Junior y senior		
Marque con X el nivel funcional	**ESTRATÉGICO**		Asesores Comerciales Junior y senior
	TÁCTICO		
	OPERATIVO	**x**	
DEPARTAMENTO:	Comercial		
CARGO DEL JEFE INMEDIATO:	Coordinador de alimentos y aseo		

II. PROPÓSITO PRINCIPAL: Administración y manejo de punto de venta logrando metas establecidas en el presupuesto de ventas de la empresa, manteniendo de forma activa las relaciones con el cliente, logrando una fidelización permanente del mismo.

III. FUNCIONES CLAVES	IV.CONTRIBUCIONES INDIVIDUALES
Conocer acertadamente los productos y servicios de la organización	Realizar prospecciones, organizar el tiempo, intentar descubrir nuevos sectores, establecer contacto previo con el cliente, preparar las rutas, preparar las visitas.
Orientar, ayudar y manejar el grupo de asesores del punto de venta.	Presentación, oferta, tratamiento de objeciones, cierre de la venta.
Diligenciar y reportar al coordinador de calidad las oportunidades de mejoramiento expresadas por el cliente.	Análisis de cumplimiento de objetivos, informe de gestión diario o reporte, atender reclamaciones e incidencias.

COPIA CONTROLADA

COMPETENCIAS NIVEL OPERATIVO

MANEJO Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

Definición:

Capacidad para manejar con respeto la información disponible, analizar de forma precisa y profunda los datos o hechos disponibles; es detallista, revisa de forma completa toda la información identificando sus relaciones, validez y utilidad.

Conductas Asociadas:

- Reconoce la información imprescindible para el desarrollo de la tarea.
- Organiza y conserva de forma adecuada la información a su cuidado.
- Guarda la confidencialidad de la información laboral que pueda afectar a la organización.
- Es capaz de discernir entre lo que es público y lo que no.
- Comparte la información oportuna y objetiva.

ADAPTABILIDAD – FLEXIBILIDAD

Definición:

Capacidad para comprender y apreciar perspectivas diferentes, cambiar convicciones y conductas a fin de adaptarse en forma rápida y eficiente a diversas situaciones, contextos, medios y personas. Implica realizar una revisión crítica de su propia actuación.

Conductas Asociadas:

- Capacidad para comprender perspectivas diferentes, y cambiar conductas a fin de adaptarse a diversas situaciones. Capacidad para ajustar su accionar a los objetivos de la organización.

COLABORACIÓN

Definición:

Capacidad para brindar apoyo a los otros (pares, superiores, colaboradores), responder a sus necesidades y requerimientos, y solucionar sus problemas o dudas, aunque las mismas no hayan sido manifestadas expresamente. Implica actuar como facilitador para el logro de los objetivos, a fin de crear relaciones basadas en la confianza.

Conductas Asociadas:

- Capacidad para cooperar y brindar soporte a las personas de su entorno cuando se lo solicitan, y tener en cuenta las necesidades de los demás.

COPIA CONTROLADA

V. CONOCIMIENTOS ESENCIALES

Fichas de cliente. *Report* o informe de gestión, proceso de venta,
Experiencia en análisis
Conocimientos sobre plataformas sociales

VI. REQUISITOS:

ACADÉMICOS: Profesional en mercadeo, Administración de Empresas, Ingeniería Industrial o carreras afines, con Formación en Servicio al Cliente, Sistemas de Información y conocimientos básicos en licitaciones

DE DESEMPEÑO Un año de experiencia en cargos relacionados con la asistencia de procesos comerciales y elaboración de propuestas comerciales en empresas del sector. Test de accidentalidad Prueba de Personalidad

- **Preferible: Certificación de competencia laboral en alguna de las NCL relacionadas con el cargo**

VII. COMPETENCIAS ORGANIZACIONALES REQUERIDAS PARA ESTE CARGO (competencias comunes)

Trabajo en equipo

Definición

Capacidad para integrarse en una labor colectiva mediante el aporte de conocimientos, habilidades o destrezas para lograr un fin común alineado con la misión de la entidad.

Conductas Asociadas:

- Integra grupos de personas a fin de lograr objetivos comunes
- Orienta la acción de los grupos a fin de lograr la interacción entre los mismos
- Ejecuta sus actividades con dinamismo y buena disposición

Disposición al cambio:

Definición

Capacidad para ajustar su comportamiento a nuevas situaciones generadas por factores tanto internos como externos a la Entidad.

Conductas Asociadas

COPIA CONTROLADA

- Identifica las circunstancias del entorno que afecten el funcionamiento de la institución
- Diseña estrategias, programas o actividades que proporcionen a otros empleados elementos clave para asimilar nuevas circunstancias laborales
- Reconoce los cambios en su entorno laboral inmediato y los asume como un reto

Respeto

Definición

Capacidad para dar a los otros y a uno mismo un trato digno, franco y tolerante, comportarse de acuerdo con los valores morales, las buenas costumbres y las buenas prácticas profesionales, y para actuar con seguridad y congruencia entre el decir y el hacer.

Conductas Asociadas

- Capacidad para dar un trato digno, franco y tolerante, tanto a sí mismo como a los demás y fomentar idéntica actitud en sus colaboradores.
- Capacidad para guiar sus acciones en función de los valores morales y las buenas prácticas profesionales, y alentar a sus pares y compañeros de trabajo a hacer lo mismo.
- Capacidad para establecer relaciones de calidad y de confianza con sus pares y compañeros de trabajo.

COPIA CONTROLADA

CIUDAD:	**Bogotá**	
FECHA DE APROBACIÓN:	**2021**	
ELABORÓ:	**REVISÓ:**	**APROBÓ:**

fuente: https://www.lacampana.co/articulo-asesor-comercial