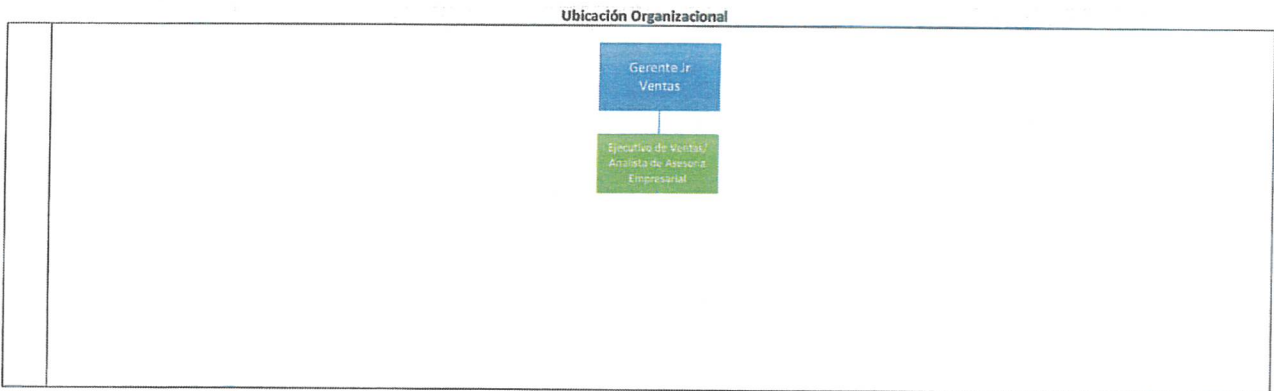




## Matriz de Puesto

Puesto			
Título del Puesto	Ejecutivo de Ventas/ Analista de Asesoría Empresarial	Puesto al que reporta	Gerente Jr. Ventas
Dirección	Dirección General de Combustibles Zona Norte	Puestos que le reportan	N/A
Gerencia y Área	Ventas Xiga	Nivel de competencia	Nivel 2



### Objetivo del Puesto

Prospectar, ofrecer, negociar, cerrar y reunir documentación de personas físicas o morales, interesadas en la administración de cuentas de combustible, mediante contacto personal, llamadas telefónicas, correos, redes, etc. Trato con Dueños, Accionistas, Socios, Gerentes y demás personal administrativo para la venta del servicio de monedero y demás servicios y productos ofrecidos por el Grupo. Entrega de dispositivos para pago de monedero. Capacitación al personal administrativo sobre el uso y manejo de la aplicación y portal. Captura de Información de Prospectos, Clientes y Reportes estadísticos del área. Archivo y resguardo de Documentación física y digital. Funciones generales de naturaleza operativa y administrativa requeridas por el área. (Estas funciones son de carácter enunciativo mas no limitativo)

### Funciones

Funciones Estratégicas		Entregable	Puesto al que entrega	Frecuencia de entrega
1	Prospección en mercados potenciales	Reporte de Actividades	Gerente Jr.	Semanal
2	Negociación de venta buscando las mejores condiciones para la empresa	Reporte de expedientes	Gerente Jr.	Mensual
3	Garantizar las líneas de crédito, evitando poner en riesgo a la empresa	Reporte de expedientes	Gerente Jr.	Mensual
4	Potencializar los consumos del cliente al total de su línea de crédito	Reporte	Gerente Jr.	Mensual
5	Mantener las líneas de crédito durante los meses que el cliente se encuentre en su posesión	Reporte de expedientes	Gerente Jr.	Mensual

### Indicadores del Puesto

	KPI	Entregable	Dato Duro	Tipo de Valor	Es mejor si	Ponderación
1	Que se ingresen mínimo 5 expedientes por mes para evaluación de nuevos clientes	Reporte de actividades	Garantizar el cumplimiento al 100% de dicha actividad	% Porcentaje		0
2	Ingresar nuevos clientes al monedero con cobro de comisión.	Reporte de expedientes ingresados	Cumplir como mínimo el 70%	% Porcentaje		0
3	Lograr que en la mayor parte de la venta sean de crédito	Reporte de expedientes ingresados	70 % de la venta a crédito	% Porcentaje		0
4	Lograr el objetivo de ventas de litros nuevos por plaza al mes. 75,000 litros nuevos	Reporte de litros nuevos de ejecutivos	100% - 75,000 litros nuevos	% Porcentaje		0

\*La suma de las % de valor debe ser 100%

0

### Relaciones del Puesto

Puesto y Área		Finalidad
Relaciones Internas	Crédito y Cobranza	Para la revisión de expedientes de crédito o débito
	Distribuidora	Para la revisión de expedientes de crédito o débito
	Operaciones	Para la prospección de clientes referidos y nuevos prospectos
	Mercadotecnia	Para la realización de eventos, publicidad y materia publicitaria
	Afiliadas	Para el consumo de clientes empresariales en estaciones externas y referidos de prospectos nuevos.
Puesto, Empresa o Dependencia		Finalidad
Relaciones Externas	Coordinadores de vinculación con asociaciones nacionales	Alianzas estratégicas con cámaras, asociaciones, sector gobierno

### Plan de desarrollo

Junior	Senior	Master
Ventas Digitales	Capacitación masiva	
Comunicación efectiva	Modelo de liderazgo	

### Competencias Enserer

### Nivel de dominio

Conciencia Organizacional	Nivel 2
Comunicación Eficaz	Nivel 2
Orientación al servicio	Nivel 2
Colaboración	Nivel 2

*[Handwritten signature]*

Habilidades de negociación	Modelo de gestión de competencias	
Estrategias de Ventas		
Plataformas e learning		
Manejo de paquetería Office		

Dependiendo el nivel de desarrollo del colaborador, se realiza evaluación para analizar si es candidato para una promoción o movilidad lateral.

Innovación y creatividad	Nivel 2
--------------------------	---------

#### Condiciones de Riesgo de Trabajo

Accidentes y enfermedades a que están expuestos los trabajadores con el ejercicio o con motivo del trabajo.

Otros:

#### Perfil del Puesto

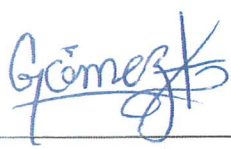
Escolaridad	Marcar X	Observaciones
Primaria		
Secundaria		
Bachillerato		
Carrera Técnica / Comercial		
Universidad	X	Mercadotecnia, administración o afín
Posgrado		
Posgrado		

Requiere Viajar	Frecuencia
Si	Mensual

Idiomas						
Inglés (Nivel Bajo, Medio, Alto)	Leído	Bajo	Escrito	Bajo	Hablado	Bajo
Conocimientos y habilidades (Cursos, certificaciones, diplomados)						Indispensable/Deseado
Diplomado en Ventas						Indispensable
Diplomado herramientas computacionales Excel						Indispensable

Experiencia		Tiempo de experiencia
Experiencia		
Puesto similar		1 a 3 años

Equipo y Herramientas		Condiciones de Trabajo
Lap top		Horario de lunes a viernes / Entrada: 8:30am Salida: 17:30pm con disponibilidad de horario de acuerdo a las necesidades del proyecto/área
Teléfono celular		Tiempo de Comida 30 minutos dentro de la jornada laboral
		Operativos: Horario de lunes a domingo (Un día de descanso) Turno 2: Entrada: 6:00 am Salida: 2:00 pm - Descansos 30 minutos opcional 2 lapsos de 15min Turno 3: Entrada: 2:00 pm Salida: 10:00 pm - Descanso 60 minutos en 2 lapsos de 30 minutos cada uno Nocturno: Entrada 10:00 pm Salida 6:00 am - Descanso 90 minutos en dos lapsos de 45 minutos

Enterado	Elaboró	Revisó	Aprobó
			
Colaborador	Desarrollo Organizacional	Gerente de Distribuidora	Director General de Combustibles Zona Norte

El formato DO-F00 Matriz de Puesto atiende las formalidades que establece la NOM035 para evitar factores de riesgo psicosociales en el centro de trabajo.

