



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

Ubicación Organizacional



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. Prospeccionar, 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

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 los % de valor debe ser 100%

0

Relaciones del Puesto

Puesto y Área	Finalidad
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
Afiladas	Para el consumo de clientes empresariales en estaciones externas y referidos de prospectos nuevos.
Puesto, Empresa o Dependencia	Finalidad
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

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

Experiencia	Tiempo de experiencia
Puesto similar	1 a 3 años

Equipo y Herramientas


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.

