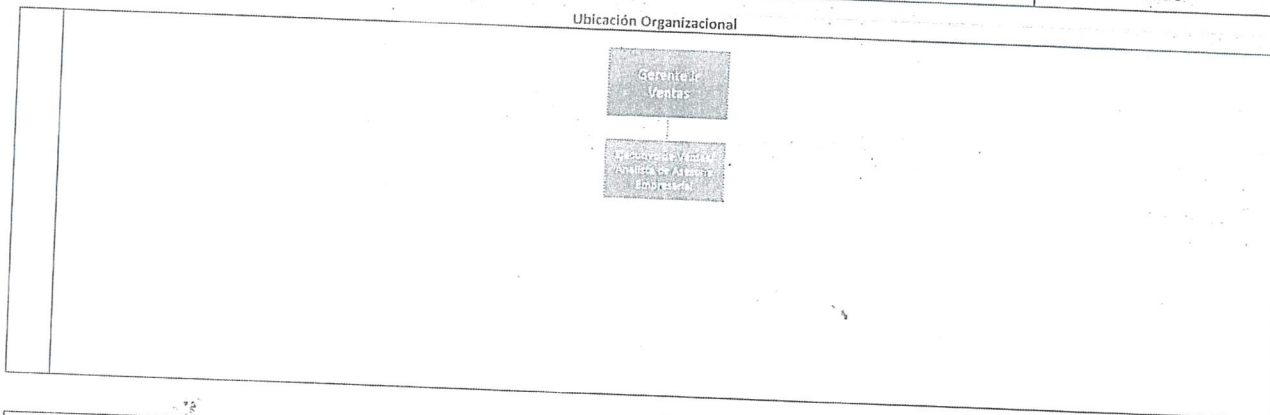


Matriz de Puesto

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
 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 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		
1	Prospección en mercados potenciales	Entregable	Puesto al que entrega	Frecuencia de entrega
2	Negociación de venta buscando las mejores condiciones para la empresa	Reporte de Actividades	Gerente Jr.	Semanal
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 de expedientes	Gerente Jr.	Mensual
5	Mantener las líneas de crédito durante los meses que el cliente se encuentre en su posesión	Reporte	Gerente Jr.	Mensual
		Reporte de expedientes	Gerente Jr.	Mensual

Indicadores del Puesto		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 colero 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%

Relaciones del Puesto		Relaciones del Puesto	
Puesto y Área	Finalidad	Puesto, Empresa o Dependencia	Finalidad
Crédito y Cobranza	Para la revisión de expedientes de crédito o débito	Coordinadores de vinculación con asociaciones nacionales	Alianzas estratégicas con cámaras, asociaciones, sector gobierno
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.		

Plan de desarrollo		
Juniol	Senior	Master
Venta Digital	Capacitación masiva	
Comunicación efectiva	Modelo de liderazgo	

Competencias Enerser		Nivel de dominio	
Conciencia Organizacional		Nivel 2	
Comunicación Eficaz		Nivel 2	
Orientación al servicio		Nivel 2	
Colaboración		Nivel 2	

Handwritten signature/initials

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	10-12
--------------------------	-------

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

Lap top	Condiciones de Trabajo Horario de lunes a viernes / Entrada: 8:30am Salida: 17:30pm con disponibilidad de horario de acuerdo a las necesidades del proyecto/área Tiempo de Comida 30 minutos dentro de la jornada laboral Operativos: Horario de lunes a domingo (Un día de descanso) Turno 1: Entrada: 6:00 am Salida: 2:00 pm - Descansos 30 minutos opcional 2 lapsos de 15min Turno 2: 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
Teléfono celular	

Enterado	Elaboró	Revisó	Aprobó
<i>Alejandro Torres</i>			
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.