

XIGA

### Matriz de Puesto

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

#### 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 clientes, 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 Estratégicas		Funciones			
		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 impresos	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 publicitario
Aliadas	Para el consumo de clientes empresariales en estaciones externas y referidos de prospectos nuevos.
Puesto, Empresa o Dependencia Coordinadores de vinculación con asociaciones nacionales	Alianzas estratégicas con cámaras, asociaciones , sector gobierno

Reyes

#### Plan de desarrollo

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

#### Competencias Enser

	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		

Innovación y creatividad	Unidad
--------------------------	--------

#### Condiciones de Riesgo de Trabajo

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

Otros:

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

#### Perfil del Puesto

Escolaridad	Marcar X	Observaciones
Primaria		
Secundaria		
Bachillerato	<input checked="" type="checkbox"/>	
Carrera Técnica / Comercial		
Universidad	X	Mercadotecnia, administración o afín
Posgrado		
Posgrado		

Requiere Viajar	Frecuencia
Si	Mensual

Idiomas	
Ingles (Nivel Bajo, Medio, Alto)	Leído      Bajo      Escrito
	Bajo
	Habla do
	Bajo

Conocimientos y habilidades (Cursos, certificaciones, diplomados)  
Diplomado en Ventas  
Diplomado herramientas computacionales Excel

Experiencia	Tiempo de experiencia
Puesto similar	1 a 3 años

#### Equipo y Herramientas

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 Tiempo de Comida 30 minutos dentro de la jornada laboral
Teléfono celular	Operativos: Horario de lunes a domingo (Un día de descanso) Turno 2: Entrada: 5:00 am Salida: 2:00 pm - Descansos 30 minutos optional 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

#### Condiciones de Trabajo

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

*Reyes*