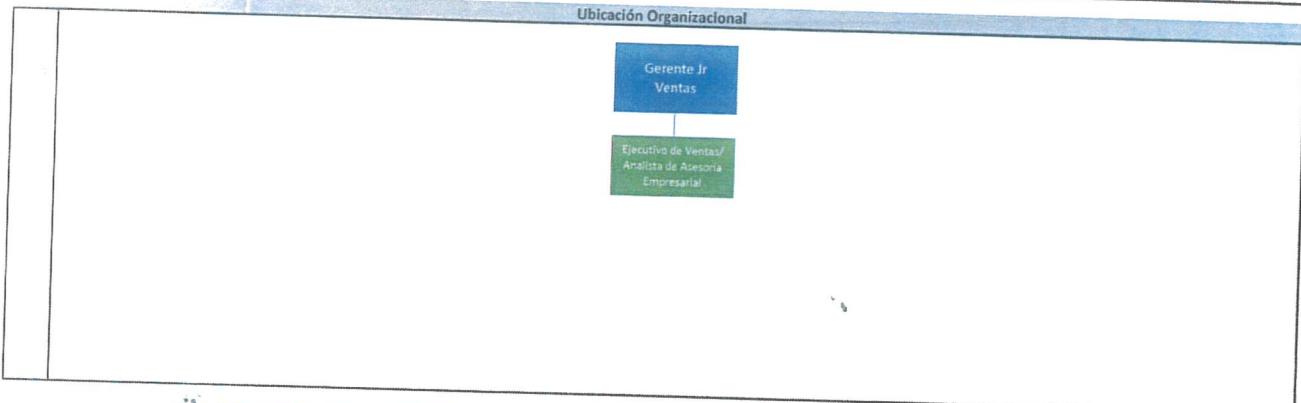




Matriz de Puesto

Título del Puesto	Puesto	
Dirección	Puesto al que reporta	Gerente Jr. Ventas
Gerencia y Área	Puestos que le reportan	N/A
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 Duiños, 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	0
2 Ingresar nuevos clientes al monedero con cobro de comisión.	Reporte de expedientes ingresados	Cumplir como mínimo el 70%	% Porcentaje	0	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	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	0

*La suma de los % de valor debe ser 100%

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

Plan de desarrollo		
Junior	Senior	Master
Ventas Digitales	Capacitación masiva	

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

Roxel

Colaboración	Nivel 2
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:

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

Perfil del Puesto						
Escolaridad	Marcar X	Observaciones	Requiere Viajar	Frecuencia		
Primaria			Sí	Mensual		
Secundaria						
Bachillerato						
Carrera Técnica / Comercial						
Universidad	X	Mercadotecnia, administración o afín				
Posgrado						
Posgrado						
Idiomas						
Inglés (Nivel Bajo, Medio, Alto)	Leído	Bajo	Escrito	Bajo	Habla	Bajo
Conocimientos y habilidades (Cursos, certificaciones, diplomados)					Indispensable/Deseable	
Diplomado en Ventas					Indispensable	
Diplomado herramientas computacionales Excel					Indispensable	
Experiencia						
Experiencia						Tiempo de 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						
				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		

Enteró	Elaboró	Revisó	Aprobó
Gustavo Gutiérrez de la Fuente 			
Colaborador	Desarrollo Organizacional	Gerente de Distribuidora	Director General de Combustibles Zona Norte

El formato PQ-E500 Matriz de Puesto atiende los formalidades que establece la NOM-035 para emitir facturas de acuerdo con la legislación federal.