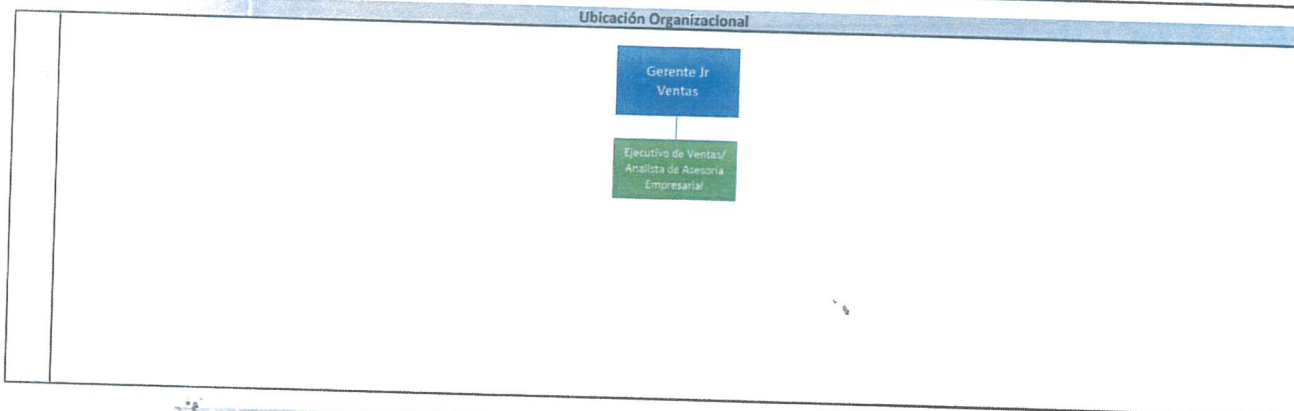




Matriz de Puesto

Título del Puesto		Puesto	
Ejecutivo de Ventas/ Analista de Asesoría Empresarial		Puesto al que reporta	Gerente Jr. Ventas
Dirección		Puestos que le reportan	N/A
Gerencia y Área		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 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 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
1	Credito y Cobranza	Para la revisión de expedientes de crédito o débito
2	Distribuidora	Para la revisión de expedientes de crédito o débito
3	Operaciones	Para la prospección de clientes referidos y nuevos prospectos
4	Mercadotecnia	Para la realización de eventos, publicidad y materia publicitario
5	Afiladas	Para el consumo de clientes empresariales en estaciones externas y referidos de prospectos nuevos.
Puesto, Empresa o Dependencia		Finalidad
1	Coordinadores de vinculación con asociaciones nacionales	Alianzas estratégicas con cámaras, asociaciones, sector gobierno
2		
3		
4		
5		

Plan de desarrollo		
Junior	Senior	Master
Ventas Digitales	Capacitación masiva	

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

[Handwritten signature]

Comunicación efectiva	Modelo de liderazgo	
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.

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.

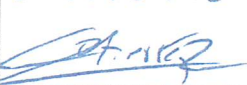
Otros:

Perfil del Puesto				
Escolaridad	Marcar X	Observaciones	Requiere Viajar	Frecuencia
Primaria			Si	Mensual
Secundaria				
Bachillerato				
Carrera Técnica / Comercial				
Universidad	X	Mercadotecnia, administración o afín		
Posgrado				
Posgrado				

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

Experiencia			
Experiencia	Puesto similar	Tiempo de experiencia	
		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
Gustavo Gutiérrez de la Fuente 			
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.