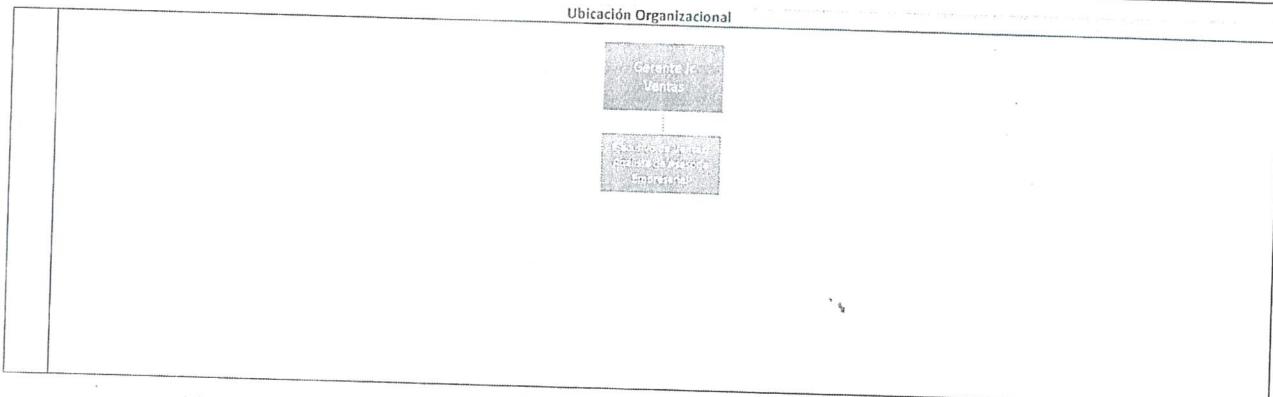




Matriz de Puesto

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

Xiget

Habilidades de negociación	Modelo de gestión de competencias	
Estrategias de Ventas		
Plataformas e learning		
Manejo de paquetería Oficio		

Dependiendo el nivel de desarrollo del colaborador, se realiza evaluación para analizar si es candidata 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		

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			Tiempo de experiencia
Experiencia	Puesto similar		1 a 3 años

Equipo y Herramientas		Condiciones de Trabajo	
Lap top	Teléfono celular	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 2: Entrada: 6:00 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	

Enterado	Elaboró	Revisó	Aprobó
Hilda Luz Morales Oreja 			
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 NOM-035 para evitar factores de riesgo psicosociales en el centro de trabajo.

