Descripción de Puesto

Título del puesto: **Gerente de Ventas**

División/Departamento: **Ventas**

Propósito del puesto:

Implementar estrategias que aseguren la rentabilidad de la compañía; liderar al equipo de ventas y diseñar acciones que ofrezcan nuevas oportunidades de negocio y resulten en un aumento de la participación de mercado, volumen y eficiencia de la organización, así como planear, priorizar y programar las actividades del equipo para que los recursos se utilicen de manera eficaz y que los tiempos de trabajo y metas se cumplan.

Principales responsabilidades claves:

1. **Desarrollo Estratégico de Mercado:** Realizar investigación de mercado y análisis competitivo para la toma de decisiones estratégicas, identificar segmentos clave y proyectar el crecimiento de la empresa en el mercado industrial.
2. **Gestión y Desarrollo del Equipo de Ventas:** Liderar, motivar, capacitar y evaluar proactivamente al equipo comercial, estableciendo objetivos claros y fomentando una cultura de alto desempeño y desarrollo profesional.
3. **Análisis y Optimización de Portafolio:** Supervisar el rendimiento de la industria por parte de los Market Managers, incluyendo el análisis, selección de productos rentables y la gestión de nuevos proyectos en colaboración con ellos.
4. **Coordinación Interdepartamental:** Servir como enlace estratégico con gerentes de áreas funcionales (Marketing, Finanzas, Abastecimiento, Logística) para asegurar la integración y alineación de las actividades de ventas con los objetivos comerciales y operativos.
5. **Estrategias de Prospección y Adquisición B2B:** Diseñar e implementar planes de prospección para atraer y adquirir nuevos clientes B2B, incluyendo la expansión a través de distribuidores en sectores industriales clave.
6. **Gestión de Cuentas Clave y Negociación:** Desarrollar y mantener relaciones estratégicas con cuentas clave, gestionando negociaciones complejas de contratos marco, acuerdos de suministro y términos comerciales.
7. **Monitoreo del Desempeño y Rentabilidad:** Evaluar periódicamente el pipeline de ventas B2B y asegurar el cumplimiento de indicadores de conversión, retención y rentabilidad, impulsando el crecimiento de las ventas.
8. **Estrategias de Precios y Descuentos:** Impulsar iniciativas de pricing dinámico y estructuras de descuentos basadas en volumen, frecuencia y fidelidad para optimizar la rentabilidad del cliente industrial.
9. **Posicionamiento y Networking Sectorial:** Participar activamente en ferias, exposiciones industriales y asociaciones del sector para fortalecer el posicionamiento de la empresa y expandir la red de contactos.

10. **Experiencia y Fidelización del Cliente:** Supervisar la experiencia del cliente a lo largo de todo el ciclo comercial, desde la preventa técnica hasta la postventa, asegurando altos niveles de satisfacción y fidelización.
11. Asegurar el cumplimiento del Sistema de Gestión, la Mejora Continua, así como dar cumplimiento a las políticas de SEFAR.

Relación:

Relación al interior con: Gerencia de Operaciones	**Relación al exterior con:** Clientes
Para: Definir proyecciones de venta mensual	**Para:** Negociación de contratos, fechas de entrega, precios.
Relación al interior con: Ingeniería y Diseño	**Relación al exterior con:** Otras Filiales
Para: Desarrollo de nuevos productos o mejoras en productos existentes.	**Para:** Revisión de proyecciones, nuevas oportunidades, clientes globales y estrategias de mercado.
Relación al interior con: Inside Sales	
Para: Seguimiento a pedidos, fechas de entrega, análisis de precios.	

Principales habilidades:

- Visión estratégica
- Planeación y Organización
- Enfoque al cliente
- Enfoque a Resultados
- Comunicación asertiva
- Negociación
- Toma de decisiones
- Resolución de problemas.
- Enfoque Comercial (Industria B2B)
- Manejo de Equipos: