

## **FUNCIONES Y COMPETENCIAS GERENCIA COMERCIAL (\*)**

**Definir la estrategia comercial y contribuir al desarrollo de negocio a través del desarrollo de productos, innovación y marketing con el propósito de segmentar los mercados para enfrentar exitosamente los desafíos de la industria, contribuyendo a fortalecer la sustentabilidad, rentabilidad, diferenciación e imagen de Correos de Chile.**

### **PRINCIPALES FUNCIONES**

- **Definir y dirigir la estrategia comercial.**
- **Analizar e investigar mercados.**
  - Internacional
  - Retail
  - Institucional
- **Analizar y desarrollar productos y servicios.**
  - Proponer la creación de nuevos servicios postales, sus características, condiciones y sus correspondientes tarifas, fundando dicha propuesta en un enfoque que dé cuenta de los requerimientos de mercado, sus proyecciones de rentabilidad y conveniencia para la empresa CorreosChile.
- **Proponer los proyectos de desarrollo, así como los presupuestos de ventas, gastos e inversiones derivados de estos.**
- **Generar estrategia y plan de marketing para los productos y servicios.**
- **Definir estrategia de posicionamiento y branding de CorreosChile.**
- **Planificar y dirigir las estrategias y políticas de pricing con atención y foco en el margen.**
- **Proponer, desarrollar e implementar plan de Excelencia Comercial en red de Sucursales y Agencias.**
- **Búsqueda permanente de nuevas ideas.**

---

(\*) Las funciones y competencias señaladas, se extraen de las Descripciones de Cargos Formales desarrolladas por la Gerencia de Personas de la Empresa de Correos de Chile.