

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

**Administrar y controlar el cumplimiento del presupuesto de ventas del segmento. Empresas del Estado y grandes clientes.**

**Liderar la fuerza de ventas, motivar, dirigir, controlar y estimular, en post de cumplir los objetivos del segmento.**

### **PRINCIPALES FUNCIONES**

- Conocer y mantener actualizada la cartera de clientes que tiene cada ejecutivo, sus estacionalidades y particularidades.
- Dar cumplimiento a la ley de compras a la hora de generar contratos (cuando corresponda). Adecuarse a cambios anuales.
- Conocer y manejar los distintos productos de la compañía y evaluar la capacidad instalada en función de las necesidades del cliente.
- Coordinar las propuestas comerciales, en co responsabilidad con la subgerencia de productos.
- Velar y controlar el cumplimiento de los márgenes establecidos por la compañía.
- Alinear a los ejecutivos en la estrategia compañía, mediante la mantención de los focos estratégicos y del mix adecuado por cada uno de los ejecutivos.
- Participar y asesorar el proceso de implementación del negocio.
- Visitar a clientes para detectar las necesidades y cambios de estacionalidades.
- Facturar los servicios mensuales, órdenes de compras, márgenes y variables económicas y operativas.
- Dar soporte a nivel país en lo referente a clientes que compran bajo ley de compras.
- Solicitar definiciones de perfiles y de competencias a Gerencia de Personas y de desarrollo de competencias para ejecutivos con perfiles específicos.

---

(\*) 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.