



Título:	DESCRIPCIÓN DE CARGO
---------	----------------------

Denominación del puesto de trabajo:	Área o Departamento:
Representante de Ventas Externas	Ventas / Tiendas
Reporta a (posición):	
Gerente de Ventas Directas	

Misión del puesto de trabajo:

Realizar el proceso de venta del portafolio de productos Sherwin Williams – Pinturas Cóndor a clientes dentro de los segmentos definidos por la empresa con énfasis en repinte, generando un valor agregado a través de la asesoría comercial y técnica para el cumplimiento del presupuesto asignado y bajo los lineamientos de la Compañía.

Educación (formal, complementaria e idiomas) requerida para desempeñar el puesto de trabajo:

Cursando primeros niveles en Ing. Comercial, Administración de Empresas, Diseño Interior, Arquitectura de Interior, Arquitectura o afines.

Formación complementaria:

- Paquete de office con énfasis en Power Point y Excel
- Técnicas de Ventas

Idiomas:

Inglés Intermedio (deseable)

Conocimientos técnicos específicos requeridos para la desempeñar el puesto de trabajo:

- Técnicas de ventas
- Conocimiento de venta de productos en mercado de proyectos inmobiliarios
- Buen conocimiento técnico de pinturas, lacas y aplicaciones.

Experiencia requerida para desempeñar el puesto de trabajo:

Tiempo (en años y/o meses):	Cargos y/o Área/s:
• 2 años	Representante de Ventas de cobertura de productos relacionados

Responsabilidades principales:	Principales tareas a ejecutar para cumplir con la responsabilidad asignada:
• Prospección y segmentación	• Identificar el potencial del territorio • Recorrer el territorio para identificación de prospectos • Categorizar el territorio y prospectos por segmento
• Visita técnica y promoción de productos a clientes y potenciales clientes	• Planificar de visitas por medio de los instrumentos corporativos • Identificar necesidades y asesoría técnica de portafolio

	<ul style="list-style-type: none"> Realizar la cobertura de la zona designada de acuerdo a la programación Homologar y/o especificar técnicamente los proyectos
<ul style="list-style-type: none"> Responsable del cumplimiento de sus presupuestos e índices de gestión 	<ul style="list-style-type: none"> Cumplir el presupuesto de ventas, galones y margen Cumplir la prospección mensual Crear los clientes de acuerdo al procedimiento vigente
<ul style="list-style-type: none"> Elaboración de plan de negocios Sher Plan 	<ul style="list-style-type: none"> Evaluar territorios, competencia y prospectos Categorizar el portafolio Elaborar el plan de acción anual
<ul style="list-style-type: none"> Responsable de la cobranza a los clientes asignados a su cartera 	<ul style="list-style-type: none"> Monitorear y revisar los reportes de cartera con avances Establecer comunicación permanente con el departamento de Crédito

Disponibilidad para Viajar:

SI X	No
<ul style="list-style-type: none"> Total disponibilidad para viajes locales en su área de influencia 	

DESCARGO:

La descripción del trabajo anterior se ha diseñado para indicar el carácter general y el nivel de trabajo realizado por los empleados dentro de esta clasificación . No está diseñada para contener o ser interpretada como una lista exhaustiva de todos los deberes, las responsabilidades , las características del perfil de éxito o condiciones requeridas a los empleados asignados a esta tarea. Las Directivas conservan la facultad de añadir o cambiar las funciones del cargo en cualquier momento.