

Marc Ley Una nueva experiencia de comprar ropa.	MANUAL ESPECIFICO DE FUNCIONES Y COMPETENCIAS LABORALES	PGH6004
		Actualización 00

I. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO

NOMBRE DEL CARGO: DIRECTOR DE VENTAS

PROCESO: VENTAS

CARGO DEL JEFE INMEDIATO: GERENTE GENERAL

REQUISITOS MÍNIMOS

Requisitos de Formación	Ser Administrador de Empresas, Comercio y Negocios Internacionales y/o Administración de Mercado.
Requisitos de Experiencia	Cuatro (4) años como gerente o director de mercadeo, gerente de ventas, gerente comercial, con experiencia demostrable en el acompañamiento a la fuerza de ventas y capacidad para la elaboración de planes estratégicos de mercado, análisis del mercado, diseño de productos/servicios y costos.

II. PROPÓSITO DEL CARGO

Fortalecer la presencia y activa participación de MARC LEY en el mercado, mediante una adecuada y oportuna gestión comercial, orientada al desarrollo de nuevos negocios a nivel local, departamental, nacional e internacional. Para lograr este propósito, es fundamental el diseño, planeación, dirección, ejecución y control de las políticas, planes y proyectos relacionados con la gestión de mercadeo y ventas en MARC LEY.

II. DIMENSION DE ETICA

Cumplir con los principios y valores éticos, así como las directrices para una gestión ética, poniendo en práctica las normas y guías de conducta en los negocios, en la información privilegiada de MARC LEY.

Marc Ley Una nueva experiencia de comprar ropa.	MANUAL ESPECIFICO DE FUNCIONES Y COMPETENCIAS LABORALES	PGH6004
		Actualización 00

III. DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES ESENCIALES

- Presentar con periodicidad convenida todos los informes de ejecución y de resultados que solicite la Gerencia General y los diferentes entes de control.
- Gerencia el Talento Humano a su cargo, contribuyendo a la existencia de mejores niveles de clima organizacional, donde se estimule el incremento en la satisfacción y la productividad en el desempeño laboral, como factores acordes al nivel de exigencia en la ejecución de los procesos y las directrices que se tracen en MARC LEY al respecto.
- Definir el Plan Estratégico de Mercadeo para MARC LEY, acorde con los objetivos empresariales.
- Llevar a cabo el análisis del sector de eventos y convenciones empresariales que incluya clientes, proveedores, aliados, competencia, servicios sustitutos y los potenciales ingresantes al mercado.

IV. HABILIDADES

- Experticia técnica: capacidad para entender y aplicar los conocimientos técnicos del área de desempeño y mantenerlos actualizados.
- Trabajo en equipo: capacidad para trabajar con otros para conseguir metas y objetivos comunes.
- Orientación a logros y resultados: capacidad para realizar las funciones y cumplir los compromisos organizacionales con eficacia y calidad.
- Creatividad e innovación: capacidad para presentar ideas y métodos novedosos y concretarlos en acciones.
- Eficiencia operacional: capacidad para asimilar las funciones del cargo y hacer evidente ese conocimiento en su desempeño efectivo.
- Interpretación: Analizar de forma constante y didáctica los problemas y oportunidades presentados en la realización del problema.

Marc Ley Una nueva experiencia de comprar ropa.	MANUAL ESPECIFICO DE FUNCIONES Y COMPETENCIAS LABORALES	PGH6004
		Actualización 00

- Compromiso institucional: capacidad para asumir con responsabilidad y alto sentido de pertenencia los asuntos propios de su cargo en la búsqueda de logros institucionales.
- Habilidades Comunicativas: tanto verbal como escrita, entendimiento comprensión y razonamiento.

DOMINIOS	<ul style="list-style-type: none"> • Metas y objetivos para la fuerza de ventas. • Tamaño y estructura de la fuerza de ventas en MARC LEY. • Volumen de ventas, costo y utilidad
-----------------	---

V. CONOCIMIENTOS BASICOS O ESENCIALES
<ul style="list-style-type: none"> • Manejo avanzado de Herramientas Office (Word, Excel, PowerPoint). • Análisis de Mercado. • Planeación Estratégica. • Habilidades de Negociación. • Comunicación Asertiva.

FIRMAS	
REVISO	APROBÓ