

## **Perfil de Puesto.**

**Empresa:**

**Título del puesto:** Prospectador.

### Condiciones laborales que ofrece la posición.

- **Horario laboral:** Lunes a Viernes de 10:00 a 19:00 hrs. Y sábado de 10:00 a 13:00 hrs (no es necesario estar presencial solo estar al pendiente que las citas lleguen)
- **Días de descanso:** Domingo.
- **Sueldo mensual neto:** Base \$7,000 + Comisiones. (promedio \$7,000)
- **Tipo de contrato:** Inicial por 3 meses, posterior indeterminado.

### Requisitos generales:

- **Edad:** 25 a 45 años.
- **Sexo:** Indistinto.
- **Estado Civil/hijos:** Indistinto.
- **Presentación:** Casual.
- **Lugar de residencia:** San Luis Potosí.

### Requisitos NO negociables:

Experiencia en prospección (llamadas en frío).

Habilidades de negociación.

Carrera Terminada.

### Ubicación Organizacional

- **Título del Puesto del Jefe Inmediato:** Ejecutivo de Ventas Sr.
- **Título del Puesto(s) Subordinado(s):** No aplica.
- **Departamento:** Comercial.

### Objetivo General

#### **1. Propósito del Puesto:**

Realizar llamadas y correos para establecer el primer contacto con el prospecto generado en nuestra plataforma y redes, generando citas con clientes interesados en construir o comprar casa. Y seguimiento posterior.

#### **2. Principales áreas de responsabilidad:**

1. Dirigir todas las acciones al logro de las metas.
2. Establecer y mantener el prestigio de la empresa con los clientes.
3. Mantener la armonía entre su grupo de trabajo.
4. Hacer uso adecuado de los bienes y equipos que para la realización de su trabajo se le asigne.
5. Velar por los intereses de la Compañía.
6. Mantener los canales de comunicación tanto verticales como horizontales dentro de la estructura de la compañía.

### **3. Funciones Específicas del Puesto:**

1. Contactar por medio de llamadas o correos a los prospectos.
  2. Llevar a cabo diagnósticos con el fin de conocer más acerca de ellas, y las necesidades que presentan.
  3. Agendar cita con los prospectos.
  4. Llevar todo el control del seguimiento y el trabajo desde el CRM.
  5. Realizar las tareas ubicadas en CRM.
  
  6. Revisar mensualmente las comisiones junto con el Ejecutivo Comercial Sr. y el Director Comercial.
- 4. Toma de Decisiones:** Toma de decisiones en asuntos de rutina.
- 5. Relaciones Internas:**
- Ejecutivo Comercial Sr.**  
Reportar los avances con Director Comercial  
**Director Comercial.**  
Revisar avance de las metas y los resultados.
- 6. Relaciones Externas:**  
Prospectos para establecer el primer contacto para llevar a cabo el proceso de venta.

### Competencias

- 1. Conocimientos de:** Ventas.
- 2. Habilidades en:**
  1. Analítica.
  2. Responsable.
  3. Sentido de Urgencia.
  4. Relaciones públicas.
  5. Ventas por teléfono.
  6. Telemarketing.
  7. Área comercial.
  8. Orden.
  9. Entusiasmo.
  10. Fluidez verbal.
- 3. Características deseables en el candidato:**
  1. Manejo de técnica de venta telefónica.
  2. Alto nivel de persuasión y empatía.
  3. Tener conocimientos básicos de informática (Excel, Word, Internet, Drive, Gmail)
  4. Manejo de CRM (experiencia con sistemas de cómputo).
  5. Que sepa trabajar con procesos bien definidos.
  6. Acostumbrado a trabajar con indicadores de desempeño.
  7. Seguridad al establecer relaciones con prospectos y escalar al tomador de decisión de la compra.
- 4. Características NO deseables en el candidato:**

- o Distraído.
- o Desorganizado.
- o Impuntual.
- o Inseguridad.
- o Irresponsable.

### Escolaridad y Experiencia

- **Escolaridad:** Licenciatura terminada.
- **Experiencia mínima requerida para ser competente en esta posición:** 1 años en Ventas con resultados comprobables.  
Mínimo en ventas: Face to Face, preferentemente ventas por teléfono, llamadas en frío, telemarketing.
- **Equipo utilizado:** PC, CRM, Hojas de cálculo.

### Comentarios Adicionales

#### **Desafíos y retos de la posición:**

- Aumentar el número de llamadas de prospección
- Realizar el seguimiento de los prospectos hasta concluir en una cita.
- Dominar ampliamente la técnica de venta telefónica.
- Empatía para identificar las problemáticas de la persona con que habla.