

1. OBJETIVO DEL CARGO

Dirigir, controlar y desarrollar la estrategia comercial de ANICAM, garantizando el cumplimiento de los objetivos de ventas, rentabilidad, crecimiento de mercado y calidad de la gestión comercial.

2. RESPONSABILIDADES PRINCIPALES

Dirección Comercial

Responsable de:

- * Presupuesto de ventas.
- * Cumplimiento de metas.
- * Pipeline comercial.
- * Forecast comercial.
- * Desarrollo de mercado.
- * Productividad del equipo.

Gestión de Equipo

Responsable de:

- * Capacitar comerciales.
- * Acompañar negociaciones estratégicas.
- * Revisar cumplimiento de KPIs.
- * Asignar territorios.
- * Evaluar desempeño.

Gobernabilidad CRM

Responsable de:

- * Calidad de la información.
- * Cumplimiento de uso.

- * Disciplina comercial.
- * Seguimiento a oportunidades.

Desarrollo Estratégico

Responsable de:

- * Nuevos nichos.
- * Nuevas alianzas.
- * Nuevas líneas de negocio.
- * Inteligencia competitiva.

3. REUNIONES OBLIGATORIAS

Semanal, Comité Comercial. Debe revisar:

- * Pipeline.
- * Forecast.
- * Prospectos nuevos.
- * Oportunidades en riesgo.
- * Negocios próximos a cierre.

Mensual, Comité Gerencial. Debe presentar:

- * Resultado comercial.
- * Cumplimiento presupuesto.
- * Rentabilidad.
- * Forecast próximo trimestre.
- * Riesgos.

4. INDICADORES DEL DIRECTOR COMERCIAL

KPI 1

Cumplimiento Presupuesto Comercial

Peso: 30%

Fórmula: Ventas reales ÷ Presupuesto

Meta: 100%

KPI 2

Forecast Accuracy

Peso: 15%

Objetivo: Que la proyección de ventas sea confiable.

Meta: 90%+

KPI 3

Conversión Comercial

Peso: 15%

Medición: Cotizaciones ÷ Ventas

Meta: 20%-30%

KPI 4

Desarrollo de Pipeline

Peso: 15%

Medición: Pipeline mínimo requerido.

Meta: 3 a 5 veces el presupuesto mensual.

KPI 5

Calidad CRM

Peso: 10%

Medición:

* Oportunidades actualizadas.

* Próximas actividades.

* Seguimientos realizados.

Meta: 95%

KPI 6

Desarrollo de Mercado

Peso: 10%

Medición:

* Nuevos nichos.

* Nuevas alianzas.

* Nuevos clientes estratégicos.

KPI 7

Recuperación de Clientes

Peso: 5%

Medición: Clientes recuperados.

5. RESPONSABILIDAD SOBRE EL CRM

El Director Comercial debe revisar semanalmente:

Prospectos nuevos

Actividades comerciales

Reuniones

Cotizaciones

Pipeline

Negocios ganados

Negocios perdidos

Clientes inactivos

6. DASHBOARD OBLIGATORIO

Debe llegar a comité con:

Ventas mes

Ventas acumuladas

Presupuesto

Forecast

Pipeline

Conversión

Clientes nuevos

Clientes recuperados

Clientes perdidos

Top oportunidades

7. DESARROLLO DE MERCADO

Mensualmente deberá presentar:

Competencia

* Tarifas

* Servicios

* Fortalezas

* Debilidades

Nichos

* Nuevos sectores

* Nuevas industrias

Oportunidades

* Nuevos productos

* Nuevos servicios

* Nuevos países

8. RELACIÓN CON MARKETING

Debe trabajar junto a Marketing para definir:

Campañas

Nichos

Prioridades

Leads

Conversiones

Resultados

No puede existir un área comercial desconectada de marketing.

9. RELACIÓN CON OPERACIONES

Debe comunicar:

Problemas recurrentes

Necesidades clientes

Riesgos operativos

Oportunidades de mejora

10. RELACIÓN CON PRICING

Debe coordinar:

Tarifas estratégicas

Nuevas rutas en todas sus modalidades

Rentabilidad

Competitividad

11. OBLIGACIÓN DE PROPUESTAS ESTRATÉGICAS

El Director Comercial deberá presentar:

Mensualmente

* 1 estrategia de crecimiento.

* 1 propuesta de mejora comercial.

* 1 oportunidad de alianza.

Trimestralmente

* Plan de expansión.

* Revisión de territorios.

- * Revisión de portafolio.
- * Nuevas oportunidades de negocio.

12. EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO

La evaluación se realizará sobre:

Indicador	Peso
Cumplimiento presupuesto	30%
Forecast accuracy	15%
Conversión comercial	15%
Pipeline	15%
Calidad CRM	10%
Desarrollo mercado	10%
Recuperación clientes	5%

13. DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

El Director Comercial es responsable de asegurar que el sistema comercial funcione correctamente. Su éxito no se medirá únicamente por ventas cerradas, sino por:

- * La calidad del pipeline.
- * La disciplina comercial.
- * El crecimiento sostenible.
- * La rentabilidad.
- * La construcción de mercado.

VISIÓN ANICAM DEL DIRECTOR COMERCIAL

El Comercial vende, el Director Comercial construye el sistema que permite vender. Esa es la diferencia fundamental y debe quedar muy clara dentro de la gobernabilidad de ANICAM.

Declaración de responsabilidad

Yo, _____, declaro haber leído y entendido mis responsabilidades como Administrador CRM / Odoo.

Me comprometo a mantener información confiable, preparar los reportes requeridos y apoyar la gobernabilidad comercial de ANICAM mediante datos claros, oportunos y medibles.

Nombre: _____

Cargo: _____

Firma: _____

Fecha: _____

CONFIDENCIAL