

DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES	
Nombre del puesto:	
Representante Técnico Comercial	
FUNCIONES	
Objetivos laborales	<ul style="list-style-type: none"> • Cumplir mensualmente con el presupuesto de venta asignado para retail, identificando oportunidades en el canal de venta e introducir nuevos productos al portafolio, favoreciendo el cross-selling y la participación en la categoría. Así como potenciar las ventas en los puntos de venta, mejorar la exhibición y tener una gestión más efectiva con los mercaderistas, despacho y Costumer Service.
Funciones del Puesto	<p><u>Actividades</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Elaborar una relación segmentada de clientes, priorizando aquellos potenciales para las líneas principales que conforman el portafolio, preparar la presentación, materiales, muestras y todo lo requerido para la presentación con los clientes. • Realizar el benchmarking para ver cómo están nuestras marcas posicionadas en el mercado (revisión de precios, características de productos, etc.) y reportarlo a jefatura comercial. • Coordinar en colaboración con la Subgerencia comercial reuniones de introducción y capacitación con clientes potenciales, procurando en cada caso el establecer contacto con el propietario o gerente. • Procurar el ingreso inmediato de nuevas líneas y promover el incremento del cross-selling con cada cliente potencial haciendo uso de las herramientas comerciales y de marketing disponibles, de acuerdo a los objetivos y metas de la empresa. • Realizar visitas a la cartera de clientes, así como a los potenciales, cumpliendo con visitar al 100% con la frecuencia acordada y brindando el apoyo técnico requerido. • Llevar un control de las ventas por línea de producto de acuerdo a las metas y objetivos. • Realizar un seguimiento del pedido desde su facturación, entrega, uso y cobranza oportuna, reportando de forma inmediata cualquier eventualidad. • Realizar pruebas de productos con clientes potenciales o clientes en cartera, haciendo seguimiento para su correcta aplicación, así como de los resultados obtenidos, reportando cualquier inconveniente y buscando una solución inmediata. • Preparar y presentar puntualmente un reporte semanal a las visitas. • Detectar oportunidades e introducir productos de nuestro portafolio, promocionar los productos codificados. • Reunirse y comunicarse con frecuencia con los compradores/gerentes, así como con sus asistentes y back office, con el fin de mantener y mejorar la buena relación comercial. • Supervisar el control de stock de productos y el nivel de rotación de estos en los puntos de venta. • Elaborar con la subgerencia comercial y el área de logística un pronóstico de ventas (forecast) para asegurar el correcto abastecimiento de la demanda. • Coordinar con marketing y la Subgerencia comercial las promociones, eventos, planes, acuerdos y/o convenios requeridos de manera oportuna. • Detallar los requerimientos de marketing que puedan ser prioritarios para el adecuado desempeño e introducción de las líneas, así como realizar un seguimiento a los trabajos solicitados. • Preparar y revisar el material técnico de la división (flyers, ficha técnica, etc.) de manera oportuna, así como coordinar con el área de marketing para su elaboración. • Hacer seguimiento de las órdenes de compra o pedidos solicitados por los clientes • Capacitar y supervisar el trabajo desarrollado por los mercaderistas. • Apoyar en demás actividades solicitadas por la coordinación comercial y/o gerencia general.

Requisitos del puesto	<ul style="list-style-type: none"> • Formación académica en Medicina Veterinaria, Zootecnia o carreras afines (deseable). • Estudios complementarios en ventas, gestión comercial, marketing o administración (deseable). • Más de dos (2) años de experiencia en posiciones similares en áreas comerciales, ventas técnicas o representación técnica comercial (deseable). • Experiencia en ventas de productos veterinarios, farmacéuticos, nutricionales o retail especializado (muy valorado). • Experiencia brindando soporte técnico a clientes y realizando capacitaciones (deseable). • Licencia de conducir vigente. • Disponibilidad para trasladarse dentro del territorio asignado.
Competencias	<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de Negociación • Comunicación eficaz • Madurez • Manejo de situaciones inesperadas • Planificación y organización • Diligencia • Desarrollo • Competitividad comercial • Orientación a objetivos.