

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.