

SUBGERENCIA DE VENTAS

FUNCIONES, RESPONSABILIDADES Y ATRIBUCIONES

- a) Proponer de conformidad a los requerimientos de cada línea de negocio, el desarrollo de las capacidades productivas y de apoyo a la posventa, para una apropiada gestión a los clientes, que darán sustento al logro de las metas comerciales.
- b) Gestionar y promover la colaboración en trabajos interdisciplinarios dentro de su área y con otras áreas de la empresa y entidades externas, que permitan el cumplimiento de los compromisos de la empresa y el crecimiento de ella.
- c) Identificar las oportunidades de negocio e innovación, para desarrollarlas y convertirlas en ventas, productos y soluciones rentables.
- d) Trabajar activamente, colaborando al departamento de I+D+i, en la identificación y desarrollo de innovaciones, proporcionando información de los clientes, recursos y conocimientos en los proyectos de I+D+i de la empresa.
- e) Gestionar los requerimientos de las áreas productivas para la correcta y oportuna facturación y venta.
- f) Controlar el correcto uso de los recursos, dando cumplimiento a las políticas y procedimientos de la empresa.
- g) Asegurar que las compras se realicen de acuerdo a lo dispuesto y establecido en las políticas y procedimientos de la empresa.
- h) Gestionar los requerimientos de las áreas productivas para el cumplimiento de los contratos.
- i) Proponer al Gerente General, alianzas y acuerdos con otras empresas pertenecientes a los mercados en los que participa DTS, que permitan a la empresa, adquirir ventajas competitivas para comercializar sus productos y servicios.
- j) Planificar, gestionar y controlar la realización de las actividades de venta y los resultados esperados del área, acorde con las directrices, objetivos, metas y plazos asignados por el Gerente General, lo cual servirá de base para dimensionar el proceso de formulación presupuestaria anual de la empresa y adicionalmente para adecuarse a los requerimientos de los mercados objetivos.
- k) Coordinar y controlar la gestión de los gerentes de cuentas y producto manager, para que, de acuerdo a las políticas de la empresa, contribuyan con su accionar, al logro de las metas comerciales, contenidas en el Plan de Ventas.
- l) Gestionar, controlar y cumplir con el presupuesto de órdenes y valor agregado de la empresa.
- m) Conocer la satisfacción y experiencia de los clientes, a través del trabajo conjunto con el área de Marketing.
- n) A través del contacto con clientes y el análisis conjunto con el área de Marketing, debe proponer las mejoras y/o desarrollo de los productos y servicios.
- o) Gestionar coordinadamente con el área de Marketing, la comunicación externa hacia clientes o potenciales clientes respecto de los productos y servicios que ofrece DTS.
- p) Velar por el cumplimiento de las normativas, certificaciones y acreditaciones vigentes en DTS que sean aplicables al área de ventas.

- q) Establecer y gestionar el cumplimiento de las políticas, objetivos, procedimientos, e instructivos que les sean aplicables.
- r) Determinar y analizar los datos e información concernientes al resultado de la operación del área con fines de control y mejora.
- s) Gestionar la realización de las mejoras que se determinen producto del resultado de análisis de datos e información a fin.
- t) Definir las capacitaciones al personal necesarias para la correcta operación del área, augurando la disposición de recursos para esta actividad.
- u) Evaluar y calificar el desempeño del personal a su cargo y gestionar acciones de mejora.
- v) Ejecutar las tareas administrativas y operativas encomendadas por el Gerente General.