



**PERFIL PARA PERSONAL DEL ÁREA DE COMERCIALIZACIÓN
JEFA/E DE VENTAS**

OBJETIVO DEL CARGO:

Asegurar el cumplimiento de los objetivos comerciales de venta y gestión de clientes de APROFA, a través del diseño e implementación de estrategias comerciales, modelos de atención de clientes y procesos de gestión comercial idóneos al segmento de mercado de APROFA.

PERFIL:

Profesional de las Ciencias Económicas, Administración y/o Comercial con experiencia de al menos dos años en empresas del rubro de productos de la Salud, farmacéuticos y dispositivos médicos o como ejecutivo de grandes cuentas o líder de equipos de ventas.

COMPETENCIAS GENÉRICAS:

- ✓ Liderazgo y Empoderamiento.
- ✓ Planificación y organización.
- ✓ Orientación al servicio y al logro.
- ✓ Servicio al cliente.
- ✓ Trabajo en equipo.
- ✓ Flexibilidad.
- ✓ Integridad y Responsabilidad.
- ✓ Comunicación efectiva.
- ✓ Visión de negocio.

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS:

- ✓ Negociación
- ✓ Modelos y Estrategias de Venta y Relación con clientes
- ✓ Modelos de Negociación
- ✓ Excel intermedio /avanzado
- ✓ Elaboración de Propuestas Comerciales
- ✓ Gestión de Equipos de Venta
- ✓ Experiencia en funciones similares de al menos dos años.
- ✓ Experiencia en atención al cliente.
- ✓ Manejo de las técnicas de marketing y comercialización.
- ✓ Manejo avanzado de office
- ✓ Conocimiento de persuasión de ventas

FUNCIONES PRINCIPALES

- ✓ Elaborar la estrategia comercial de APROFA para los distintos segmentos clientes, definiendo objetivos para clientes mayoristas, minoristas, canales de comercialización, metas por canal.

- ✓ Proponer las políticas comerciales del área incluyendo: margen por segmento, línea de producto, canal de comercialización.
- ✓ Definir las políticas de precios y valorización de los productos en el mercado.
- ✓ Definir un plan anual de metas de venta por canal, segmento y líneas de productos, acordado con cada integrante del área de ventas y medido mensualmente.
- ✓ Diseñar e implementar mecanismos de monitoreo a la gestión comercial de los segmentos de mercado y productos, que alerte oportunamente y permita generar acciones correctivas oportunas.
- ✓ Planificar y coordinar adecuadamente el funcionamiento del equipo comercial asegurando la continuidad en la atención de clientes y en los procesos de ventas ya iniciados.
- ✓ Supervisar y evaluar la gestión eficiente, oportuna y de calidad de las operaciones de Farmacia.
- ✓ Realizar gestión de cobranzas a clientes públicos y privados de manera regular.
- ✓ Gestionar la participación de Aprofa en procesos de licitación y compras ágiles del sistema mercado público.
- ✓ Administrar el recurso humano a cargo, buscando el desarrollo profesional de los mismos, la evaluación y la retroalimentación permanente.
- ✓ Supervisar el desarrollo de tareas de administración de la bodega y los servicios de distribución y entrega al cliente dentro de los estándares establecidos.
- ✓ Supervisar y evaluar la gestión eficiente, oportuna y de calidad de las operaciones de logística, compra, distribución y despacho a clientes, a partir de sus indicadores.

CARACTERÍSTICAS DEL CONTRATO

- ✓ Contrato a plazo fijo por 3 meses, sujeto a evaluación para continuidad.
- ✓ Jornada completa presencial.
- ✓ Disponibilidad inmediata.

POSTULACIÓN

Las personas interesadas en postular deben enviar al correo aprofa@aprofa.cl los siguientes antecedentes:

- CV con referencias laborales (en formato PDF y no superior a 2 páginas) donde se indique las pretensiones de renta.

Plazo de postulación
Desde el 02 al 08 de mayo