MiSII

Nombre o Razón social: IMPORTACION DE IMPLEMENTOS MEDICOS LIMITADA

RUT: 76038974-9

El Servicio de Impuestos Internos certifica que esta información corresponde a la que se encuentra disponible en las bases de datos del SII el día 4/8/2021 a las 10:45 horas.

Socios vigentes

Nombre	Rut	Capital enterado$	Capital por enterar $	% Capital	% Utilidades	Fecha de incorporación
DAVID JOSE GORICHON GOMEZ	10374962-K	0	0	55.00	55.00	21-11-2008
SERGIO ANDRES ROMAN TAPIA	13902248-3	0	0	45.00	45.00	21-11-2008
Sub-totales		**0**	**0**	**100**	**100**	
Capital Total informado $		**0**				

DESCRIPTOR DE CARGO

Gerente Comercial

I. IDENTIFICACION DEL CARGO

Nombre del Cargo	Gerente Comercial
Departamento/Sección	Comercial
Jefe Directo	Gerente General
Comunica con	Interno: Ejecutivos comerciales, área logística y administrativa
	Externo: Clientes y proveedores

II. OBJETIVO GENERAL DEL CARGO

Diseñar e implementar las estrategias comerciales que permitan lograr objetivos desafiantes.

III. PRINCIPALES FUNCIONES

Analizar, determinar e implementar el cumplimiento de objetivos comerciales.
Generar presupuestos de canales de venta (Marketing, Canales – otros)
Coordinar actividades del área, incluyendo las actividades de los ejecutivos y las implementaciones.
Resolver imprevistos del proceso comercial, optimizando procesos de organización.
Anexar nuevos canales y hacer seguimiento de su desarrollo.
Evaluar resultados mensuales de los canales y reportar a la Gerencia General.
Potenciar los distintos canales de venta con estrategias novedosas de forma periódica.
Determinar la política de precios de los productos aumentando el margen de ganancia.
Establecer sistema de comisiones de todos los canales.
Aprobar ofertas de venta.

IV. REQUISITOS Y ESPECIFICACIONES PARA EL DESEMPEÑO DEL CARGO

Nivel Educacional	Superior (Instituto o Universidad)
Título Profesional	Ingeniero Comercial o Industrial, con postgrado en estrategias comerciales.
Experiencia laboral	2 años en Gerencia comercial en empresas de similar tamaño y/o formato de ventas. 5 años de Jefatura de áreas relacionadas con los negocios.

V. CONOCIMIENTOS ESPECÍFICOS

Office avanzado.
Marketing digital y Redes sociales.
Estrategias comerciales.
Liderazgo.
Planificación.
Mercado chileno.
Big ERP.
CRM.

VI. COMPETENCIAS DEL CARGO

Competencias				
1.-Orientación a Resultados	Crítico	Importante	Deseable	N/A
Establecer objetivos y metas difíciles			X	
Priorizar tareas, superar obstáculos y hacerse responsable	X			
Establecer estándares y las responsabilidades del equipo		X		
Brindar liderazgo y motivación	X			
2.-Orientación al Clientes	Crítico	Importante	Deseable	N/A
Desarrollar la confianza del cliente, comprometiéndose a aumenta su satisfacción		X		
Establecer las expectativas posibles de los clientes	X			
Asumir la responsabilidad de resolver los problemas de los clientes, asumiendo que se cumplan los compromisos (internos y externos)				X
Solicita opinión a los clientes				X
3.-Trabajo en Equipo	Crítico	Importante	Deseable	N/A
Cumplir con todos los plazos y responsabilidades del equipo		X		
Escuchar a los demás y valorar sus opiniones		X		
Ayudar al líder del equipo a cumplir con las metas. Aportar espontáneamente información necesaria, apoyar pro activamente a los demás integrantes	X			
Recibir bien a los nuevos, promueve un ambiente de equipo y desarrolla relaciones en toda la organización				X
4.-Creatividad / Innovación	Crítico	Importante	Deseable	N/A
Generar nuevas ideas, cuestionar status quo		X		
Asumir el riesgo, respaldar el cambio, alentar a la innovación			X	
Resolver los problemas de manera creativa			X	
Identificar y respaldar actividades que llevan al crecimiento de los ingresos	X			
5.-Solución de Problemas / Análisis	Crítico	Importante	Deseable	N/A
Dividir los problemas en componentes más pequeños				X
Comprender los problemas subyacentes	X			
Simplificar y procesar problemas complejos			X	
Comprender la diferencia entre detalles críticos y los datos sin importancia				X
6.-Organización Personal	Crítico	Importante	Deseable	N/A
Mantener la información organizada y accesible			X	
Mantener su espacio de trabajo limpio/funcional				X
Trabajar de manera sistemática y eficiente			X	
Manejar bien el tiempo				X

Revisado por	Aprobado por	Revisión y Fecha	N° Perfil
Gerente Comercial	Gerente General	1 año 27-02-2021	**C-1**

DESCRIPTOR DE CARGO

Gerente General

I. IDENTIFICACION DEL CARGO

Nombre del Cargo	Gerente General
Departamento/Sección	Administración
Jefe Directo	Directorio
Comunica con	Interno: Ejecutivos comerciales, área logística y administrativa
	Externo: Clientes y proveedores

II. OBJETIVO GENERAL DEL CARGO

Diseñar e implementar las estrategias para lograr los objetivos de crecimiento de la empresa.

III. PRINCIPALES FUNCIONES

- Diseñar y establecer políticas y procesos de trabajo de IV Medical.
- Representar a la empresa ante todos los entes competentes en el ámbito nacional e internacional.
- Asegurar que los empleados sean productivos y se desarrollen profesionalmente, con una motivación constante.
- Evaluar y mejorar las operaciones y el desempeño financiero (Metas corto y Largo Plazo).
- Controlar el desarrollo de Grandes negocios.
- Supervisar las tareas operativas de todas las áreas quincenalmente.
- Monitorear y controlar de estados resultados (EERR) y KPI Financieros.
- Controlar presupuestos y optimizar gastos.
- Preparar informes periódicos para la alta dirección (Socios e inversionistas).
- Supervisar la contratación y formación de nuevos empleados.
- Garantizar que el personal cumpla las normativas de salud y seguridad.
- Proporcionar soluciones a problemas Macro (que afecten a más de un área de la empresa).
- Analizar y aprobar planes de mejora de las distintas áreas de la empresa.

IV. REQUISITOS Y ESPECIFICACIONES PARA EL DESEMPEÑO DEL CARGO

Nivel Educacional	Superior Universitario
Título Profesional	Ingeniería Comercial o Civil industrial con MBA o Postgrado en estrategia de negocios
Experiencia laboral	10 años en cargos similares ó 5 años en el rubro (Gerencia General, Comercial o A&F) 10 años liderando proyectos de Transformación, Evolución de empresas, rediseño de Modelos de negocios.

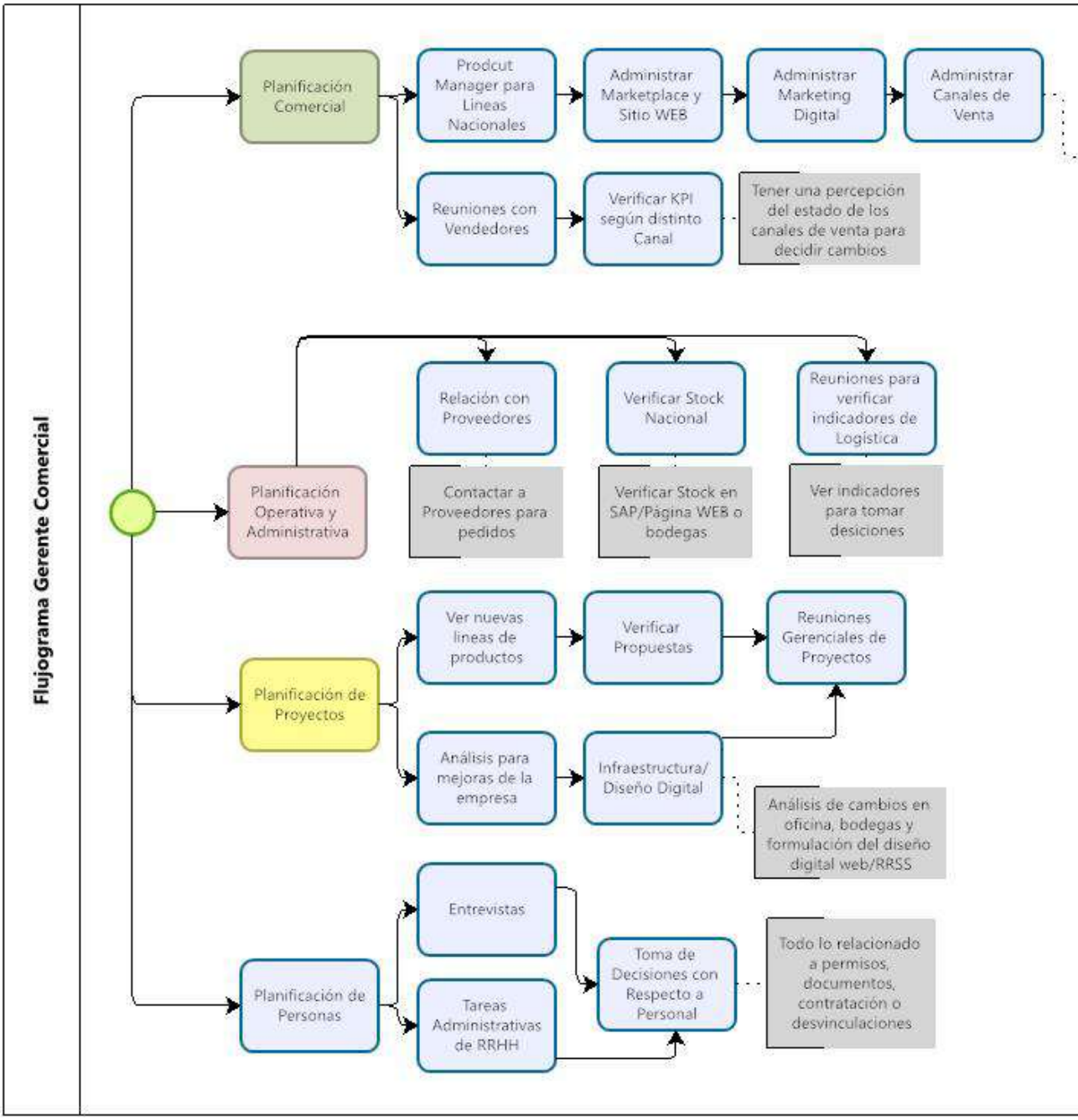
V. CONOCIMIENTOS ESPECÍFICOS

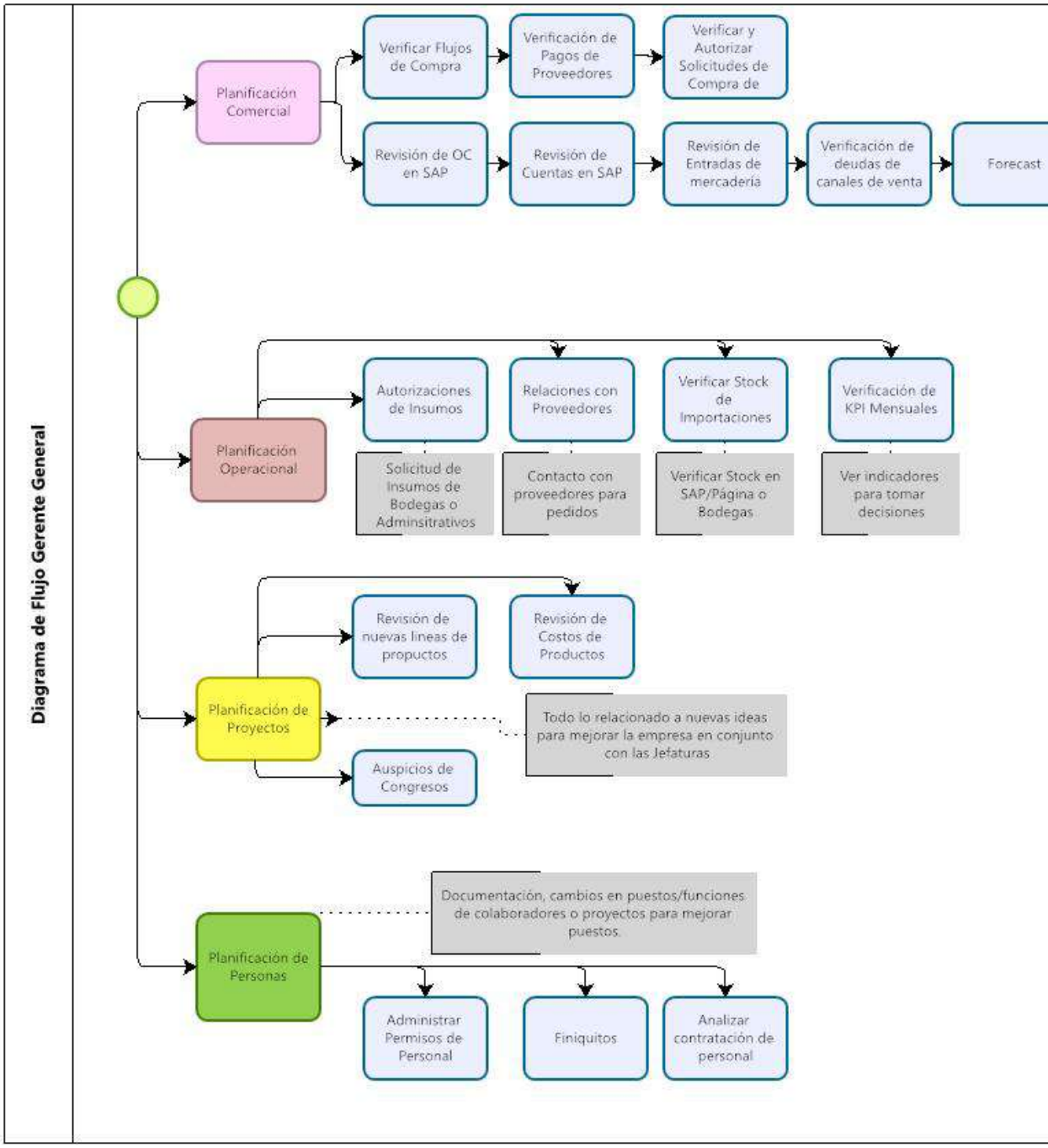
SAP o Big ERP
Inglés Fluido
Sistemas Bancarios
Tributarios
Importaciones y Exportaciones
Estrategia, Marketing Digital, E commerce
Liderazgo y gestión del desempeño
Office Avanzado (Word, excel, project)

VI. COMPETENCIAS DEL CARGO

Competencias				
1.-Orientación a Resultados	Crítico	Importante	Deseable	N/A
Establecer objetivos y metas difíciles				X
Priorizar tareas, superar obstáculos y hacerse responsable		X		
Establecer estándares y las responsabilidades del equipo		X		
Brindar liderazgo y motivación		X		
2.-Orientación al Clientes	Crítico	Importante	Deseable	N/A
Desarrollar la confianza del cliente, comprometiéndose a aumenta su satisfacción				X
Establecer las expectativas posibles de los clientes				X
Asumir la responsabilidad de resolver los problemas de los clientes, asumiendo que se cumplan los compromisos (internos y externos)				X
Solicita opinión a los clientes				X
3.-Trabajo en Equipo	Crítico	Importante	Deseable	N/A
Cumplir con todos los plazos y responsabilidades del equipo		X		
Escuchar a los demás y valorar sus opiniones	X			
Ayudar al líder del equipo a cumplir con las metas. Aportar espontáneamente información necesaria, apoyar pro activamente a los demás integrantes				X
Recibir bien a los nuevos, promueve un ambiente de equipo y desarrolla relaciones en toda la organización				X
4.-Creatividad / Innovación	Crítico	Importante	Deseable	N/A
Generar nuevas ideas, cuestionar status quo	X			
Asumir el riesgo, respaldar el cambio, alentar a la innovación	X			
Resolver los problemas de manera creativa				X
Identificar y respaldar actividades que llevan al crecimiento de los ingresos	X			
5.-Solución de Problemas / Análisis	Crítico	Importante	Deseable	N/A
Dividir los problemas en componentes más pequeños				X
Comprender los problemas subyacentes	X			
Simplificar y procesar problemas complejos				X
Comprender la diferencia entre detalles críticos y los datos sin importancia		X		
6.-Organización Personal	Crítico	Importante	Deseable	N/A
Mantener la información organizada y accesible		X		
Mantener su espacio de trabajo limpio/funcional			X	
Trabajar de manera sistemática y eficiente	X			
Manejar bien el tiempo	X			

Revisado por	Aprobado por	Revisión y Fecha	N° Perfil
Gerente General	Gerente General	1 año 27-02-2021	A-1


Flujograma Gerente Comercial
Planificación Comercial
Prodcut Manager para Lineas Nacionales
Administrar Marketplace y Sitio WEB
Administrar Marketing Digital
Administrar Canales de Venta
Reuniones con Vendedores
Verificar KPI según distinto Canal
Tener una percepción del estado de los canales de venta para decidir cambios
Planificación Operativa y Administrativa
Relación con Proveedores
Verificar Stock Nacional
Reuniones para verificar indicadores de Logística
Contactar a Proveedores para pedidos
Verificar Stock en SAP/Página WEB o bodegas
Ver indicadores para tomar desiciones
Planificación de Proyectos
Ver nuevas lineas de productos
Verificar Propuestas
Reuniones Gerenciales de Proyectos
Análisis para mejoras de la empresa
Infraestructura/ Diseño Digital
Análisis de cambios en oficina, bodegas y formulación del diseño digital web/RRSS
Planificación de Personas
Entrevistas
Tareas Administrativas de RRHH
Toma de Decisiones con Respecto a Personal
Todo lo relacionado a permisos, documentos, contratación o desvinculaciones


Diagrama de Flujo Gerente General
Planificación Comercial
Verificar Flujos de Compra
Verificación de Pagos de Proveedores
Verificar y Autorizar Solicitudes de Compra de
Revisión de OC en SAP
Revisión de Cuentas en SAP
Revisión de Entradas de mercadería
Verificación de deudas de canales de venta
Forecast
Planificación Operacional
Autorizaciones de Insumos
Relaciones con Proveedores
Verificar Stock de Importaciones
Verificación de KPI Mensuales
Solicitud de Insumos de Bodegas o Adminsitrativos
Contacto con proveedores para pedidos
Verificar Stock en SAP/Página o Bodegas
Ver indicadores para tomar decisiones
Planificación de Proyectos
Revisión de nuevas lineas de propuctos
Revisión de Costos de Productos
Todo lo relacionado a nuevas ideas para mejorar la empresa en conjunto con las Jefaturas
Auspicios de Congresos
Planificación de Personas
Documentación, cambios en puestos/funciones de colaboradores o proyectos para mejorar puestos
Administrar Permisos de Personal
Finiquitos
Analizar contratación de personal