1. DESCRIPCIÓN

1.1 IDENTIFICACIÓN

Nombre del Puesto/Rol:	Área a la que pertenece:	Departamento al que pertenece:
Ingeniero de Ventas	Comercial	Comercial

1.2 OBJETIVO PRINCIPAL

Objetivo general del puesto, contribución de acuerdo a los objetivos estratégicos de la Dirección General

Asistir en las labores de venta del equipo comercial determinando las oportunidades que puedan favorecer al cumplimiento de los objetivos del área y de la empresa.

1.3 FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES

RESPONSABILIDADES

Toma de decisiones.

#	Responsabilidad	Total	Compartida	Con
1	Enviar opciones de mercado a clientes	○	●	Gerencia de ventas regional
2	Asesoría a clientes	○	●	Gerencia de ventas regional
3	Realizar agenda comercial / visita de clientes	●	○	

FUNCIONES

Conjunto de actividades esenciales del trabajo.

#	Función
1	Realizar las cotizaciones solicitadas
2	Identificar las oportunidades de negocio que se generen
3	Realizar propuestas concretas al cliente
4	Realizar las presentaciones solicitadas por Gerencia
5	Llevar el control de los documentos emitidos por el área.
6	Reunir y dar seguimiento a los requisitos solicitados por los clientes
7	Realizar visitas a campo con la finalidad de darle seguimiento a los clientes.

AUTORIDAD

Consultar procedimientos del área.

1.4 CLASIFICACIÓN DEL PUESTO

☑ OPERATIVO ○ TÁCTICO ○ ESTRÁTEGICO

1.5 COORDINACIÓN Y RELACIONES INTERNAS

#	Coordina con	Departamento
1	Gerente de Ventas Regional	Entrega y seguimiento a proyectos
2	Compras	Enviar solicitudes de cotizaciones
3	Operaciones	Entrega y seguimiento de nuevos proyectos

1.6 COORDINACIÓN Y RELACIONES EXTERNAS

#	Empresa o dependencia	Motivo
1	Clientes	Desarrollo de mercado en la empresa

1.7 PERSONAL A CARGO

#	Puestos a cargo	Actividad Supervisada

1.8 PLAN DE CONTINGENCIA (EN CASO DE AUSENCIA)

Reemplaza a: (Plan de contingencia cubre a)	**Es reemplazado por:** (Plan de contingencia en caso de ausencia)
Ingeniero de Aplicación	Gerencia de ventas regional

1.9 DESARROLLO

Qué posición se tiene lista para crecimiento a esta posición:	**Siguiente puesto a ocupar:**
Ingeniero de aplicación	Gerencia de ventas regional

1.10 AMBIENTE PARA LA OPERACIÓN

Lugar físico de trabajo:	Oficina
Equipo de seguridad:	Consultar matriz EPP
Días de trabajo:	☑ Lunes ☑ Martes ☑ Miércoles ☑ Jueves ☑ Viernes ☐ Sábado ☐ Domingo
Jornada de trabajo:	7:30 - 15:00
Tiempo de comida:	No aplica

2. PERFIL DEL PUESTO

2.1 REQUISITO GENERALES

Requisitos	Descripción
Edad	18 en adelante
Género	Indistinto
Educación académica	Ingeniería química petrolera, mecánica, mecatrónica o afín
Experiencia mínima	3 años
Tipo de compañía donde se desea experiencia	Industria de proceso continuo, petróleo, gas, petroquímica , generaciones energía oafín
Cursos o certificaciones especiales	NA
Herramientas de trabajo	Laptop, Celular
Manejo de maquinaria y equipo especializado	NA
Condiciones especiales de puesto (viajes, home office, cambio de residencia horario, herramientas de trabajo que requiere)	Disponibilidad de horario, disponibilidad de movilidad, home office.

Conocimientos requeridos.

#	Conocimiento
1	Servicios de Hot Tapping & Line Stopping.
2	Servicios de Onshore y Offshore.
3	Sector Energético y la industria de Oil & Gas.
4	Integridad de ductos.
5	Válvulas
6	Soldadura especializada
7	Ciclo general de ventas

2.2. COMPETENCIAS

Consultar matriz de competencias.

#	Cardinales	#	Técnicas
1	Excelencia	1	Liderazgo
2	Compromiso	2	Comunicación
3	Lealtad	3	Enfoque a la calidad
4	Confianza	4	Enfoque a resultados
		5	Trabajo en equipo
		6	Pensamiento estratégico

2.3. RESPONSABILIDAD CON LOS SISTEMAS DE GESTIÓN

(CALIDAD, SEGURIDAD, SALUD, MEDIO AMBIENTE)

Sistemas de Gestión

Conocer y cumplir los lineamientos del Sistema de Gestión de Calidad, Seguridad y Medio ambiente, así como las políticas, procedimientos, formatos, etc., referentes a la actividad, a fin de contribuir a la mejora continua.

Perfil médico

Consultar matriz exámenes médicos periódicos.

ELABORÓ	REVISÓ	AUTORIZÓ
		
Angélica Salgado Zúñiga	Luis Javier Santoyo Meléndez	Denise Marisol Reyes Ramírez
Recursos Humanos	Comercial	Dirección General

1. DESCRIPCIÓN

1.1 IDENTIFICACIÓN

Nombre del Puesto/Rol:

Dirección de Desarrollo de Negocios

Área a la que pertenece:

Dirección General

Departamento al que pertenece:

Comercial

1.2 OBJETIVO PRINCIPAL

Objetivo general del puesto, contribución de acuerdo a los objetivos estratégicos de la Dirección General

Coordinar los planes de comercialización y mercadeo, a fin de lograr el posicionamiento de la empresa, en base a políticas establecidas para la promoción, distribución y venta de toda la cartera de productos y servicios.

1.3 FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES

RESPONSABILIDADES

Toma de decisiones.

#	Responsabilidad	Total	Compartida	Con
1	Alcanzar la meta de venta estipulada con clientes actuales, nuevos y sinergias intercompany o externas.	○	●	Gerencia de ventas regional
2	Apertura de nuevos mercados internacionales	●	○	
3	Gestión de publicidad para generar el posicionamiento de la marca a nivel internacional	○	●	Marketing y comercial

1.3 FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES

RESPONSABILIDADES

Toma de decisiones.

#	Responsabilidad	Total	Compartida	Con
4	Búsqueda de nuevos canales de venta optimizando recursos (sucursales, distribuidores, representaciones)	●	○	

FUNCIONES

Conjunto de actividades esenciales del trabajo.

#	Función
1	Realizar visitas de detección y atención de oportunidades con clientes y/o prospectos calificados
2	Ejecutar los planes de ventas y los planes de desarrollo en su territorio o con sus clientes asignados
3	Control y monitoreo del mercado sobre nuevas tendencias, cambios y competencia
4	Llenar los reportes de seguimiento y controles requeridos por la Dirección General para el logro de los objetivos con los datos relevantes de los proyectos específicos de posibles negocios seleccionados para desarrollar.
5	Cumplir con las políticas de costeo, márgenes y precios de venta
6	Elaborar presupuestos de referencia, cotizaciones presupuestales o presupuestos definitivos para concursos, licitaciones o adjudicaciones.
7	Involucrar cuando sea requerido apoyos de otras áreas o terceros externos para la generación de costeo y planes de ejecución que permitan conseguir el pedido, contrato u orden de compra
8	Participación en seminarios técnicos

AUTORIDAD

Consultar procedimientos del área.

1.4 CLASIFICACIÓN DEL PUESTO

○ OPERATIVO ○ TÁCTICO ● ESTRÁTEGICO

1.5 COORDINACIÓN Y RELACIONES INTERNAS

#	Coordina con	Departamento
1	Director General	Reportes controles, agendas, cartas, elaboración de proyectos, juntas
2	Gerencia de Administración y finanzas	Generación de contratos, información legal, administrativa y financiera para proyectos
3	Operaciones	Atender los requerimientos de clientes

1.6 COORDINACIÓN Y RELACIONES EXTERNAS

#	Empresa o dependencia	Motivo
1	Clientes	Desarrollo de agendas comercial, cumplimiento de objetivos de la dirección comercial
2	Proveedores	Definir y solicitar requerimientos específicos para proyectos

1.7 PERSONAL A CARGO

#	Puestos a cargo	Actividad Supervisada

1.8 PLAN DE CONTINGENCIA (EN CASO DE AUSENCIA)

Reemplaza a: (Plan de contingencia cubre a)	**Es reemplazado por:** (Plan de contingencia en caso de ausencia)
Gerencia de ventas regional	Gerencia de ventas regional

1.9 DESARROLLO

Qué posición se tiene lista para crecimiento a esta posición:	Siguiente puesto a ocupar:
Ingeniero de ventas	NA

1.10 AMBIENTE PARA LA OPERACIÓN

Lugar físico de trabajo:	Oficina
Equipo de seguridad:	Consultar matriz EPP
Días de trabajo:	☑ Lunes ☑ Martes ☑ Miércoles ☑ Jueves ☑ Viernes ☐ Sábado ☐ Domingo
Jornada de trabajo:	7:30 - 15:00
Tiempo de comida:	No aplica

2. PERFIL DEL PUESTO

2.1 REQUISITO GENERALES

Requisitos	Descripción
Edad	18 en adelante
Género	Indistinto
Educación académica	Ingeniería química petrolera, mecánica, Mecatrónica, metalúrgico, industrial o afín alpuesto
Experiencia mínima	5 años
Tipo de compañía donde se desea experiencia	Industria de proceso continuo, petróleo, gas, petroquímica , generaciones energía o afín
Cursos o certificaciones especiales	NA
Herramientas de trabajo	Laptop, Celular
Manejo de maquinaria y equipo especializado	NA
Condiciones especiales de puesto (viajes, home office, cambio de residencia horario, herramientas de trabajo que requiere)	Disponibilidad de horario, disponibilidad de movilidad, home office.

Conocimientos requeridos.

#	Conocimiento
1	Conocimiento de los procesos involucrados e infraestructura requerida en el sector energético, petróleo, gas y petroquímica (upstream, medstream y downstream)
2	Servicios de Hot Tapping & Line Stopping.
3	Servicios de Onshore y Offshore.
4	Válvulas
5	Soldadura especializada
6	Integridad de ductos
7	Desarrollo de nuevos negocios (comercial)

2.2. COMPETENCIAS

Consultar matriz de competencias.

#	Cardinales	#	Técnicas
1	Excelencia	1	Liderazgo
2	Compromiso	2	Comunicación
3	Lealtad	3	Enfoque a la calidad
4	Confianza	4	Enfoque a resultados
		5	Trabajo en equipo
		6	Pensamiento estratégico

2.3. RESPONSABILIDAD CON LOS SISTEMAS DE GESTIÓN

(CALIDAD, SEGURIDAD, SALUD, MEDIO AMBIENTE)

Sistemas de Gestión

Conocer y cumplir los lineamientos del Sistema de Gestión de Calidad, Seguridad y Medio ambiente, así como las políticas, procedimientos, formatos, etc., referentes a la actividad, a fin de contribuir a la mejora continua.

Perfil médico

Consultar matriz exámenes médicos periódicos.

ELABORÓ	REVISÓ	AUTORIZÓ
		
Angélica Salgado Zúñiga	Denise Marisol Reyes Ramírez	Denise Marisol Reyes Ramírez
Recursos Humanos	Dirección General	Dirección General