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