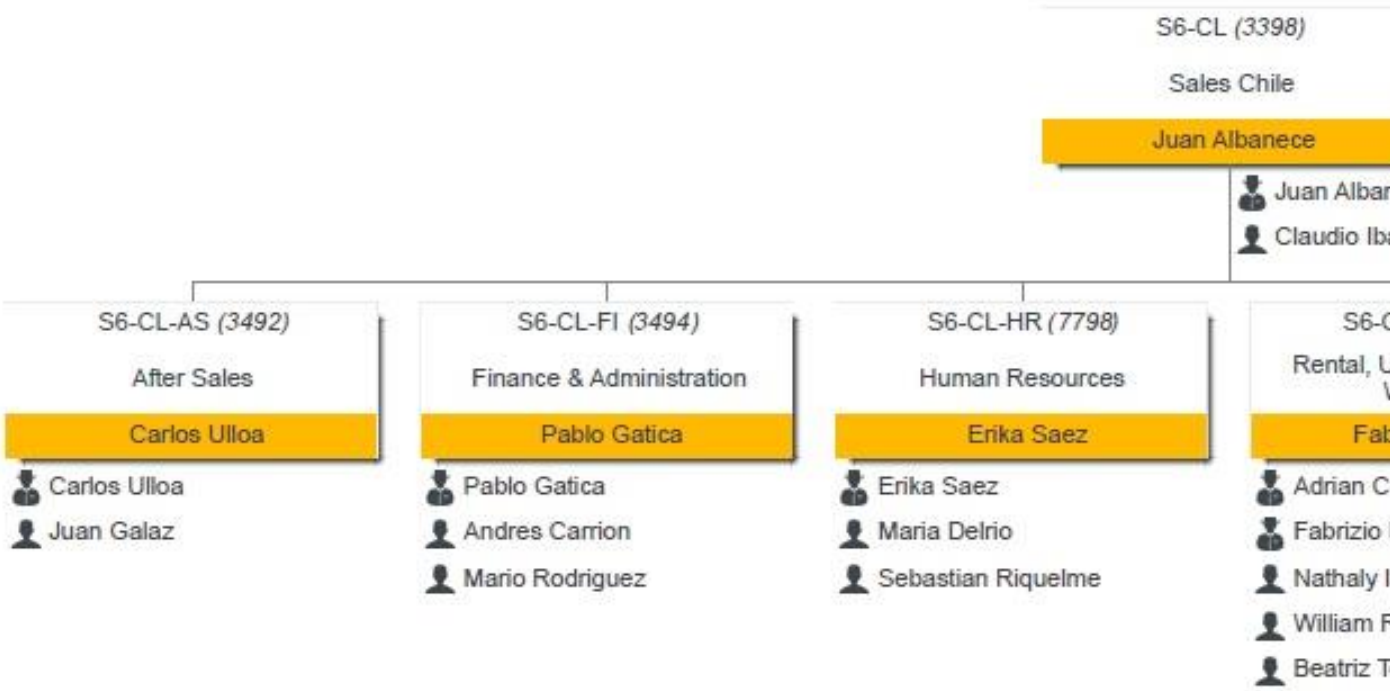
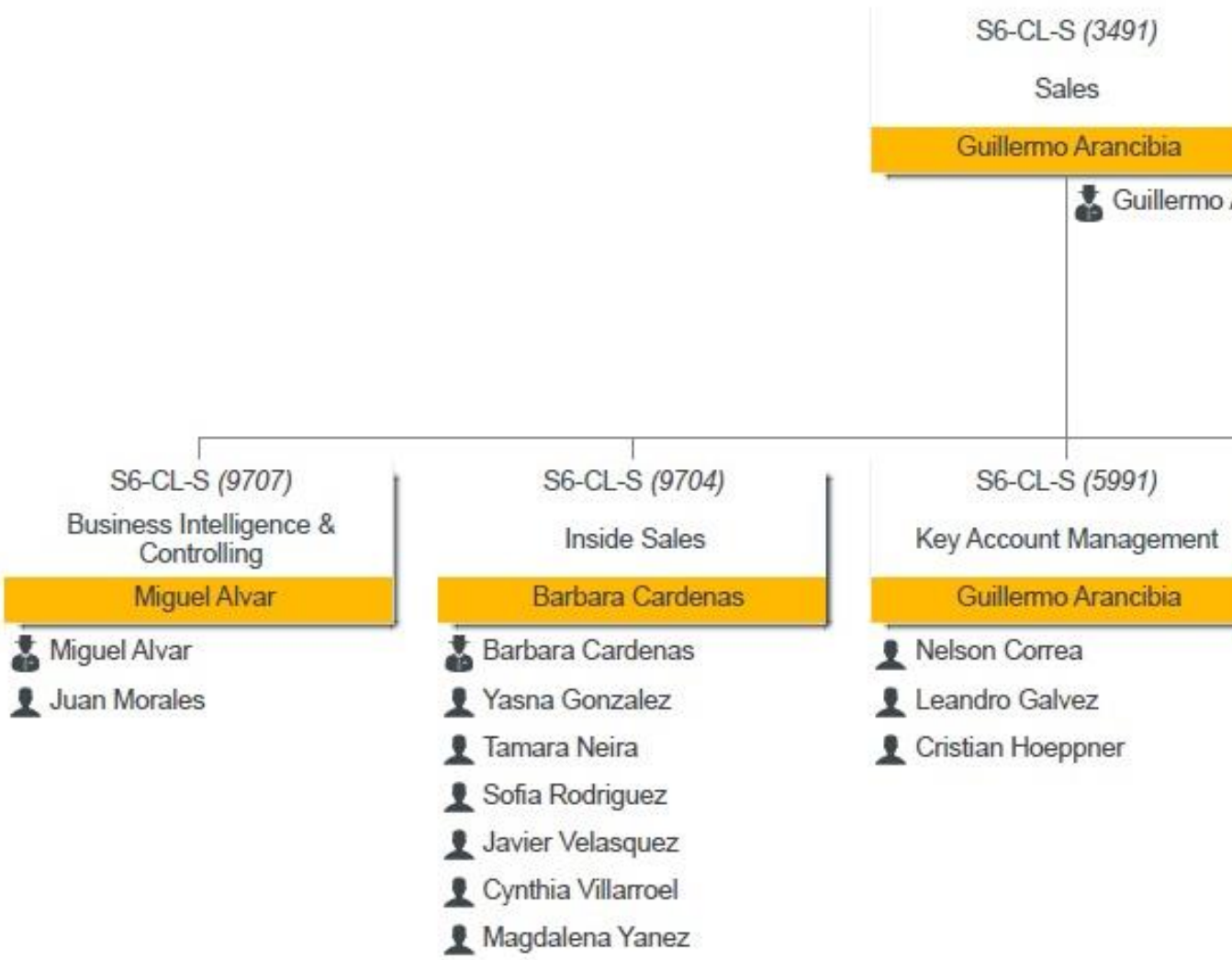
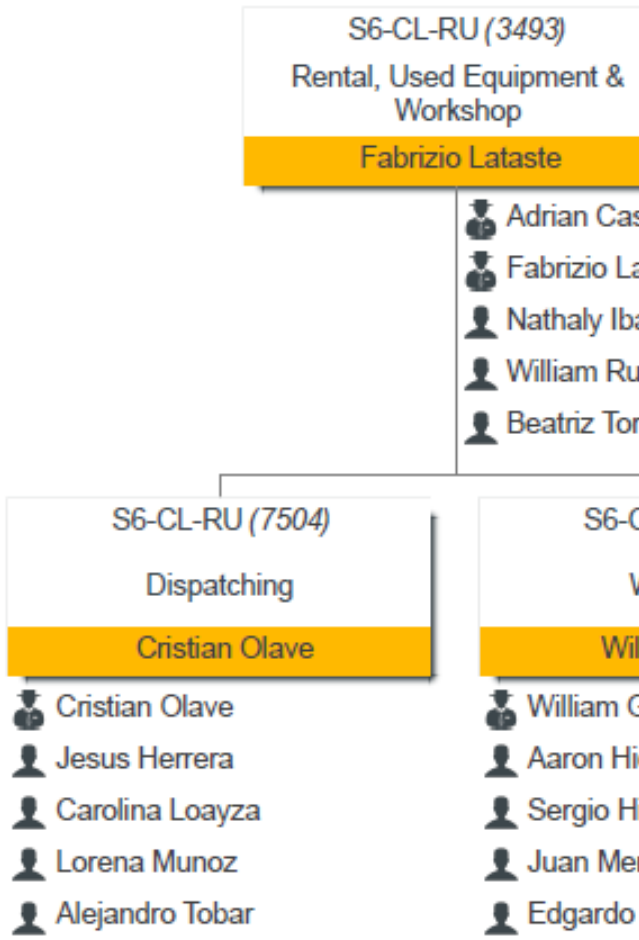

S6-CL (3398)
Sales Chile
Juan Albanece
Juan Alban
Claudio Iba
S6-CL-AS (3492)
After Sales
Carlos Ulloa
Carlos Ulloa
Juan Galaz
S6-CL-FI (3494)
Finance & Administration
Pablo Gatica
Pablo Gatica
Andres Carrion
Mario Rodriguez
S6-CL-HR (7798)
Human Resources
Erika Saez
Erika Saez
Maria Delrio
Sebastian Riquelme
S6-C
Rental, U
Fab
Adrian C
Fabrizio
Nathaly
William F
Beatriz T


S6-CL-S (3491)
Sales
Guillermo Arancibia
Guillermo
S6-CL-S (9707)
Business Intelligence & Controlling
Miguel Alvar
Miguel Alvar
Juan Morales
S6-CL-S (9704)
Inside Sales
Barbara Cardenas
Barbara Cardenas
Yasna Gonzalez
Tamara Neira
Sofia Rodriguez
Javier Velasquez
Cynthia Villarroel
Magdalena Yanez
S6-CL-S (5991)
Key Account Management
Guillermo Arancibia
Nelson Correa
Leandro Galvez
Cristian Hoeppner

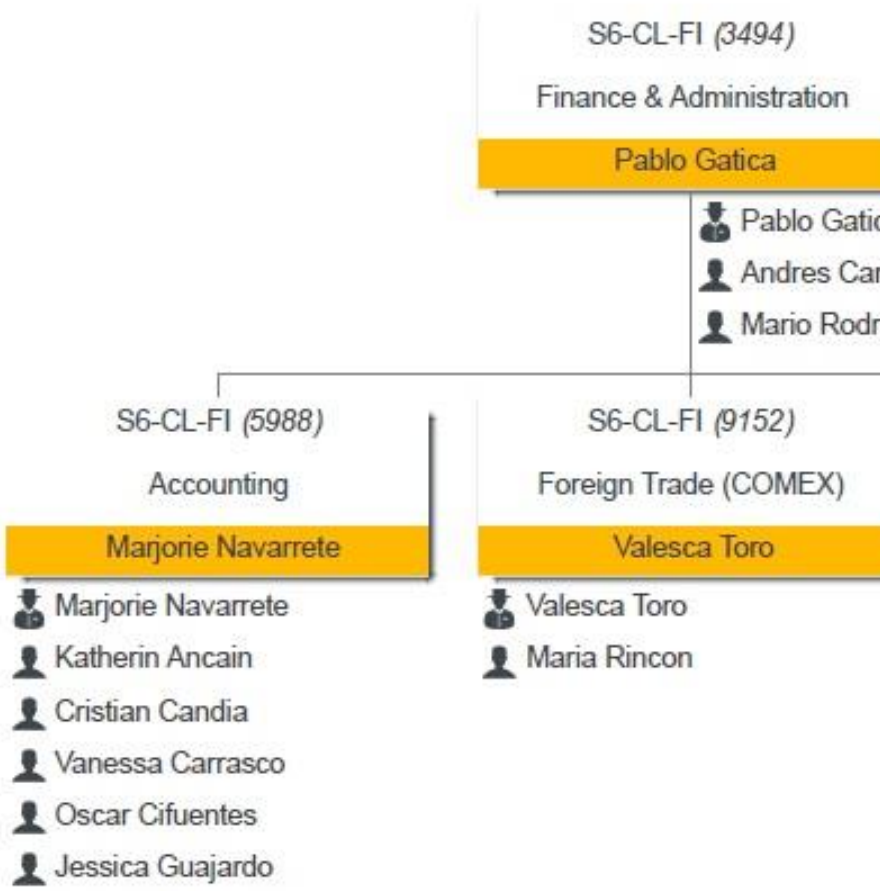
S6-CL-AS After Sales



S6-CL-RU Rental, Used Equipment & Workshop



S6-CL-FI Finance & Administration



DESCRIPCIONES DE CARGOS
JUNGHEINRICH RENTALIFT SPA

JUNGHEINRICH
Machines. Ideas. Solutions.

MANAGING DIRECTOR ASSISTANT

Nombre del Cargo	:	Managing Director Assistant
Nivel Jerárquico	:	Soporte administrativo
Unidad de Trabajo	:	Área Ventas
Planta/Región	:	RM / Casa Matriz
Dependencia Directa	:	Managing Director
Supervisa a	:	-
Tipo de Contrato	:	Indefinido

(1) Descripción de las Funciones del Cargo

MISION DEL CARGO
Brindar apoyo en todos los procesos administrativos y secretariales que realice el departamento de gerencia. Llevar un control óptimo de la agenda, calendarizar actividades, reuniones, citas. Contestar y revisar todo tipo de documentos, como E-mail, llamadas telefónicas, correspondencia y pasar a quien corresponda la información recibida.

FUNCIONES PRINCIPALES	TAREAS PRINCIPALES
1. Controlar la agenda del Managing Director para contribuir en la coordinación y obtener un mejor aprovechamiento del tiempo.	Priorización de actividades según urgencia. Informar a directora y otras áreas de la disponibilidad. Agendar los compromisos, juntas y proyectos de la Gerencia.
2. Apoyar en la logística de eventos institucionales, al interior y exterior de la oficina.	Planificación, cotización y realización de eventos de acuerdo a presupuesto asignado. Realizar cotizaciones, comparativos y compras de insumos necesarios para el área (coffee-break, consumibles, papelería y servicios, entre otros). Apoyar en la logística para reservar salones, (reuniones y cursos), o vehículos. Apoyar en la realización de los proyectos que sean solicitados en el área.
3. Ser Key User de plataforma Campus Jungheinrich.	Ser soporte en las certificaciones de vendedores, asegurando los contenidos y materiales que pudiesen requerir.
4. A cargo de la logística de visitas de otros países.	Ser punto de contacto para todas las visitas del extranjero, apoyando en la reserva de hoteles y traslados.

5. Mantención de salas de reuniones.	Asegurar que las salas de reuniones estén limpias para ser utilizadas, coordinando con servicio de limpieza. Mantener stock de café, galletas, tazas y materiales para ser usado en reuniones.
6. Realizar traducciones de inglés a español de comunicados corporativos para difundir a la organización cuando sea necesario.	

(2) Competencias Requeridas por el Cargo

Competencias Técnicas del Cargo

NIVEL DE ESTUDIOS	Nivel Técnico: Carreras sugeridas: • Traducción e interpretariado. • Administración de empresas. • Secretariado.
EXPERIENCIA	• Experiencia en administración, coordinación de agenda y secretariado.
OTROS CONOCIMIENTOS	• Office nivel intermedio. • Inglés avanzado.
COMPETENCIAS	

DESCRIPCIONES DE CARGOS
JUNGHEINRICH RENTALIFT SPA

SALES MANAGER

Nombre del Cargo	:	Sales Manager
Nivel Jerárquico	:	ML 2
Unidad de Trabajo	:	Gerencia Comercial
Planta/Región	:	RM / Casa Matriz
Dependencia Directa	:	Managing Director
Supervisa a	:	Sales Regional Manager, Product Manager, Key Account Manager, Indoor Sales, Sales Controller.
Tipo de Contrato	:	Indefinido

(1) Descripción de las Funciones del Cargo

MISION DEL CARGO
Liderar el área comercial, definiendo los objetivos y tácticas de negocio en función de las metas y objetivos establecidos, contribuyendo al crecimiento y rentabilidad del negocio. A su vez, establecer y coordinar las actividades comerciales de todos los productos y servicios para gestionar las ventas y a su vez captar oportunidades en clientes actuales, así como en potenciales nuevos clientes de manera de cumplir e incrementar los objetivos comerciales establecidos por la compañía.

FUNCIONES PRINCIPALES	TAREAS PRINCIPALES
1. Establecer y garantizar el cumplimiento de los parámetros comerciales de Jungheinrich en los cierres de negocio.	Realizar el cálculo de rentabilidad de cada negocio (la venta). Analizar de manera exhaustiva la cuenta de cada cliente para el cálculo de potencial que tiene la compañía en esta.
2. Diseñar e implementar un plan de negocios estratégico y táctico, enfocado al mayor crecimiento y participación de mercado local, en línea con las definiciones y lineamientos del grupo.	Trabajar el plan de negocios junto con Rental Manager y Product Manager. Comunicar a todas las áreas de apoyo el plan de negocio como asimismo al área de post venta. Generar el despliegue operativo del plan de negocio para el equipo de ventas.
3. Supervisar las acciones del área de ventas, dando soporte en el diseño de planes tácticos, generar estrategias comerciales y manejando situaciones complejas con clientes.	Coordinar y diseñar acciones con Regional Sales Manager para asegurar el cumplimiento de metas por parte de vendedores. Ser soporte en la venta, participando en reuniones con clientes y tomando decisiones que aporten en el cierre de negocios. Manejo de conflictos y situaciones particulares con clientes con el objetivo de mantener las cuentas de clientes.

	Supervisar y apoyar en la toma de decisiones respecto a precios especiales ZVP para clientes según estrategia comercial.
4. Definir los objetivos y metas de la Gerencia de Ventas, de acuerdo a los lineamientos corporativos y objetivos locales.	Definir estrategia y plan de acción de la Gerencia de Ventas, de acuerdo al modelo de negocio de la compañía y resultados esperados. Realizar el Plan y Presupuesto anual de la gerencia, junto con los Forecasts programados, estableciendo los resultados esperados en los distintos indicadores de desempeño. Traspasar los objetivos y metas a cada una de las áreas a cargo, alineando y movilizando al equipo hacia los resultados esperados. Definir indicadores y/o realizar seguimiento y monitoreo en base a KPI´s establecidos, generando acciones correctivas o de ajuste según corresponda.
5. Apoyar al Regional Sales Manager en la distribución territorial según el mapeo comercial efectuado y el potencial detectado para cada zona, región o área.	Realizar de manera permanente un seguimiento del desarrollo estratégico de las empresas para detectar nuevas oportunidades comerciales. Luego de la identificación de oportunidades comercial, asignar actividades y eventualmente recursos para capturar el alcance de un potencial nuevo negocio, en conjunto con el Regional Sales Manager.
6. Establecer y promover relaciones sólidas y a largo plazo con los clientes, identificando sus necesidades y creando nuevas oportunidades de negocio.	Realizar reuniones periódicas con los clientes más relevantes para la compañía. Involucrarse con los proyectos de crecimiento y expansión que tengan los clientes.
7. Realizar un monitoreo permanente de la competencia de Jungheinrich para identificar las estrategias comerciales utilizadas y de esa manera reformular y fortalecer las propias.	Tener claridad respecto a la competencia de Jungheinrich así como las causas de por qué se ganó o perdió en una propuesta u oferta comercial. Realizar un monitoreo de las novedades tecnológicas, modelos de negocio, tipos de servicios de la competencia, así como de su expansión. Identificar las actividades de la competencia con el fin de inhibir la efectividad de la estrategia de la competencia.

8. Difundir a las áreas de soporte comercial las metas, lineamientos, conocimientos del mercado y la competencia así como las estrategias comerciales a ser utilizadas para el logro de las metas establecidas.	Precisar a las áreas de soporte comercial cómo se cumplirán los objetivos tanto de venta como de arriendo. Comunicar y fundamentar de manera oportuna los recursos que se necesitarán para el logro de las metas establecidas, monitoreando su cumplimiento. Realizar seguimiento respecto a la efectividad de los recursos solicitados e implementados para identificar oportunamente acciones correctivas en caso de ser necesario.
9. Presentar informes de ventas, con los indicadores de gestión del área y KPI´s establecidos.	Establecer los informes necesarios y estructurar KPI´s. Dar cumplimiento de la entrega de estos en los periodos establecidos (mensual), en tiempo y forma, trabajando en conjunto con Sales Controller. Informar a las áreas involucradas estos reportes.
10. Diseño de la estrategia para área de Product Managers y Key Account.	Diseño y bajada a PMs de las estrategias de productos, asegurando la incorporación de nuevas tecnologías. Monitorear el mercado en conjunto con Key Account Managers y Product Managers para encontrar nuevas posibilidades de negocios y potenciales clientes. Potenciar y alinear con los demás departamentos información relevante de productos para incentivar el cross selling.
11. Mantener contacto con Casa Matriz u otras Sales Units, traspasando información relevante de la gerencia a su cargo, junto con intercambiar mejores prácticas que potencien el negocio local.	Generar espacios que potencien el networking con HQ u otros Sales Units, promoviendo el intercambio de información, situaciones y/o realidades propias del negocio, analizando alternativas o nuevas oportunidades de mejora. Entregar en tiempo y forma los reportes y/o información solicitada, siendo preciso y claro en los antecedentes y/o resultados informados.
12. Liderar el equipo de trabajo a cargo, velando por su desarrollo y desempeño.	Mantener al equipo informado respecto a la visión, objetivos y dirección de la compañía. Definir objetivos, metas e indicadores de gestión individual y grupal.

	Realizar seguimiento de la planificación establecida, tomando las medidas necesarias para su cumplimiento. Gestionar el desempeño y potencial del equipo, realizando feedback y acciones de desarrollo individual y grupal.

(2) Competencias Requeridas por el Cargo

Competencias Técnicas del Cargo

NIVEL DE ESTUDIOS	Nivel profesional: Universitario. Carreras sugeridas: • Ingeniero Civil Industrial. • Ingeniero Comercial.
EXPERIENCIA	• Experiencia en logística, ventas de equipamiento, maquinarias y de servicios. • Al menos 5 años de experiencia en el cargo, en industria relacionada y 8 – 10 en área comercial de experiencia en funciones similares y con personal a cargo.
OTROS CONOCIMIENTOS	• Conocimiento de marketing y mercadeo. • Conocimientos estadísticos. • Buen dominio de matemáticas para realizar cálculos. • Inglés nivel avanzado oral y escrito. • Office nivel medio-avanzado.

DESCRIPCIONES DE CARGOS
JUNGHEINRICH RENTALIFT SPA

JUNGHEINRICH
Machines. Ideas. Solutions.

KEY ACCOUNT MANAGER

Nombre del Cargo	:	Key Account Manager
Nivel Jerárquico	:	Mando Medio
Unidad de Trabajo	:	Gerencia Comercial
Planta/Región	:	RM / Casa Matriz
Dependencia Directa	:	Sales Manager
Supervisa a	:	-
Tipo de Contrato	:	Indefinido

(1) Descripción de las Funciones del Cargo

MISION DEL CARGO
Velar por el mantenimiento y buena gestión de las cuentas claves de la compañía a nivel corporativo, así como la detección de nuevas oportunidades de negocio e incorporación de nuevas tecnologías de la empresa de forma de hacer crecer el negocio y posicionar a la marca como un referente dentro de la industria. A su vez, asegurar el adecuado soporte de las distintas áreas involucradas en las respectivas cuentas para lograr el estándar de servicio definido y que permita la satisfacción del cliente, su fidelización y apertura de nuevas oportunidades comerciales.

FUNCIONES PRINCIPALES	TAREAS PRINCIPALES
1. Participar activamente de las licitaciones o requerimientos que presenten las cuentas claves.	Estar en permanente contacto con el cliente para recaudar información relevante de acuerdo a sus nuevos proyectos. Conocer las distintas operaciones del cliente para identificar soluciones a sus diferentes requerimientos y problemáticas. Preparar los diferentes antecedentes necesarios para participar de la licitación y la elaborar la propuesta comercial. Elaborar presentaciones comerciales de la compañía para lograr persuadir al cliente de que elija a Jungheinrich como proveedor de soluciones logísticas. Participar en forma activa de las negociaciones de cierre de las licitaciones.
2. Mantener contacto y relación permanente con las áreas de procurement de las cuentas claves que permita obtener información oportuna sobre los requerimientos de sus empresas.	Mantener permanente contacto con la fuerza de ventas de Jungheinrich para conocer los distintos requerimientos de las cuentas claves en regiones. Conocer los términos de contrato de los distintos centros de distribución de las cuentas en regiones. Lograr sinergia en el equipo de Jungheinrich para centralizar los requerimientos de las cuentas claves.

3. Mantener relación activa con los Key Account de Jungheinrich en el mundo para obtener soporte para la gestión de las cuentas claves a nivel corporativo.	Solicitar descuentos especiales de fábrica para grandes proyectos. Mantener contacto permanente con los KAM para obtener información relevante para las cuentas claves y a su vez informarles sobre la posición de cada cuenta clave a nivel local. Realizar trimestralmente reportes de ventas, ventas no concretadas y un forecast de ventas futuras para enviarlos a los KAM a nivel global. Otorgar soporte e información a los diferentes KAM de las cuentas Key a nivel global. Realizar soporte a la fuerza de ventas en todo lo relacionado a las cuentas Key a nivel global.
4. Cumplimiento de metas de ventas en las cuentas Key.	Participar en seminario anual de fijación de metas. Definir metas para cada una de las cuentas claves y obtener su aprobación por parte de Casa Matriz. Elaborar métricas y pronósticos de ventas en forma trimestral, monitoreando su cumplimiento. Generar estrategia comercial para cada una de las cuentas clave, midiendo su efectividad para en caso de ser requerida, reformularla de manera oportuna.
5. Realizar la administración general de las cuentas claves a nivel nacional.	Mantener contacto permanente con la fuerza de venta y brindar mutuo apoyo para una mejora en la gestión comercial de las cuentas claves. Obtener una estandarización de precios de ventas / arriendos en las cuentas claves. Definir estrategias particulares con la fuerza de venta en cada región. Suministrar a la fuerza de ventas los contactos en las cuentas claves para lograr un mejor acceso. Monitorear en forma permanente las ventas y la gestión comercial de los vendedores en cada región.

6. Realizar y presentar en forma trimestral los resultados comerciales versus las metas de cada cuenta clave.	Recopilar información de ventas efectuadas, ventas perdidas por la competencia. Identificar los principales competidores en los diferentes proyectos de las cuentas claves. Efectuar la presentación de resultados junto a una propuesta de acciones que favorezcan el cumplimiento de resultados.
7. Identificar los principales competidores, sus líneas de negocio y lanzamiento de nuevos equipos y tecnología.	Conocer los principales competidores y sus distintas ofertas de productos en las cuentas claves. Proporcionar información de los distintos proyectos y competidores al área de Product Manager. Identificar las debilidades y causas que originaron la pérdida del negocio. Generar y evaluar nuevas estrategias comerciales frente a los proyectos perdidos.
8. Generar estrategias comerciales que permitan mantener la continuidad de los negocios vigentes.	Anticiparse ante la expiración de contratos vigentes de forma de crear medidas que eviten que el cliente migre hacia la competencia. Presentar una propuesta económica atractiva para fidelizar al cliente y lograr la renovación de contrato.

(2) Competencias Requeridas por el Cargo

Competencias Técnicas del Cargo

NIVEL DE ESTUDIOS	Nivel profesional: Universitario. Carreras sugeridas: • Ingeniería Comercial. • Ingeniería Civil Industrial. • Administración de Empresas. • Otros afín.
EXPERIENCIA	• Experiencia en negocios y ventas, administración de grandes cuentas. • Experiencia en el rubro logístico y/o de maquinarias logísticas. • 2 a 3 años de experiencia en funciones similares.
OTROS CONOCIMIENTOS	• Office y Excel nivel intermedio. • Inglés nivel avanzado a nivel oral y escrito. • Conocimiento en negocios y manejo de proyectos. • Conocimiento de la industria logística y normativas de calidad y seguridad de la industria.

DESCRIPCIONES DE CARGOS
JUNGHEINRICH RENTALIFT SPA

JUNGHEINRICH
Machines. Ideas. Solutions.

PRODUCT MANAGER

Nombre del Cargo	:	Product Manager
Nivel Jerárquico	:	Mando Medio
Unidad de Trabajo	:	Gerencia de Ventas
Planta/Región	:	RM / Casa Matriz
Dependencia Directa	:	Sales Manager
Supervisa a	:	-
Tipo de Contrato	:	Indefinido

(1) Descripción de las Funciones del Cargo

MISION DEL CARGO
Diseñar y supervisar la estrategia del producto de manera de asegurar una posición competitiva en el mercado, a través de la comunicación constante con la fuerza de ventas y cliente final.

FUNCIONES PRINCIPALES	TAREAS PRINCIPALES
1. Mantener e informar respecto de nuevos desarrollos de productos y mejoras a las fuerzas de venta.	Revisar el contenido de Jungheinrich para mantenerse actualizado de mejoras, actualizaciones y/o nuevos productos, participando en conferencias o viajes. Informar de las nuevas funciones o de los cambios a la fuerza de venta. Asistir a lanzamientos de nuevos productos.
2. Dar soporte en la venta técnica, acompañando a los vendedores donde el cliente final y recomendando el producto que más se acomoda a las necesidades de los clientes.	Realizar presentaciones de los productos para clientes. Acompañar a la fuerza de venta de ser necesario a clientes. Recomendar upgrades a productos según las necesidades del cliente y las condiciones de utilización de las máquinas.
3. Mantenerse actualizado del mercado general, teniendo una noción de la competencia y sobre eso manejar la estrategia de productos.	Monitorear tendencias de la industria, precios de equipos y volúmenes de venta. Realizar estudios de mercado y monitorear los productos que ofrece la competencia.
4. Trabajar en conjunto con todas las áreas pertinentes para asistir en el conocimiento técnico de máquinas y sus usos.	Recomendar niveles de precio a cobrar según máquinas y usos que le va a dar el cliente. Realizar entrenamientos a la fuerza de venta y/u otras áreas que lo requieran respecto a especificaciones de los productos.

	Testear los equipos y publicar resultados de comparaciones de productos. Proveer información de costos/precios de equipos con equipamientos especiales o requerimientos específicos de fabricación.
5. Promotor de las nuevas tecnologías de Jungheinrich para introducir al mercado local.	Realizar presentaciones a clientes internos y externos, explicando los beneficios técnicos, operacionales y económicos de las nuevas tecnologías.

(2) Competencias Requeridas por el Cargo

Competencias Técnicas del Cargo

NIVEL DE ESTUDIOS	Nivel profesional: Universitario. Carreras sugeridas: • Ingeniero Civil. • Ingeniero Comercial.
EXPERIENCIA	• Experiencia en ventas de equipamiento logístico. • 5 años de experiencia en funciones similares.
OTROS CONOCIMIENTOS	• Conocimientos del mercado. • Técnicas de venta y negociación. • Office nivel usuario. • Conocimiento de grúas horquillas. • Inglés avanzado.

DESCRIPCIONES DE CARGOS
JUNGHEINRICH RENTALIFT SPA

JUNGHEINRICH
Machines. Ideas. Solutions.

REGIONAL SALES MANAGER

Nombre del Cargo	:	Regional Sales Manager
Nivel Jerárquico	:	Mando Medio
Unidad de Trabajo	:	Gerencia de Ventas
Planta/Región	:	RM / Casa Matriz
Dependencia Directa	:	Sales Manager
Supervisa a	:	-
Tipo de Contrato	:	Indefinido

(1) Descripción de las Funciones del Cargo

MISION DEL CARGO
Administrar, dirigir y controlar el equipo de ventas tanto en Santiago como en regiones para lograr los objetivos comerciales de la organización.

FUNCIONES PRINCIPALES	TAREAS PRINCIPALES
1. Supervisar que el proceso de ventas se cumpla con los estándares requeridos por Casa Matriz y de acuerdo a los nuevos lineamientos del sistema de ventas 4.5.	Reuniones tácticas con fuerza de ventas para identificar oportunidades de negocios semanalmente. Apoyos internos necesarios dentro de su organización para que fluya proceso de venta. Seguimiento de oportunidades pasadas para concretar negocios. Asegurar que la gestión cumpla con pipelines establecido para ventas. Realizar estrategias comerciales en base a KPI's de fuerza de ventas.
2. Supervisar coordinación de Sales Support con Vendedores para optimizar procesos de ventas.	Apoyar la gestión comercial en términos de procesos establecidos de back office en pos de la venta. Direccionar las acciones de Sales Support con foco en el cliente para minimizar los problemas Supervisar el correcto proceso de facturación al cliente, desde la orden de compra hasta la llegada de factura a finanzas. Alinear objetivos de productividad entre ejecutivos comerciales y sales support para asegurar una interfaz de trabajo eficiente.

3. Liderar el equipo de trabajo a cargo, velando por su desarrollo y desempeño.	Dar sentido de urgencia y ayuda en la priorización de tareas asignadas a equipo. Desarrollar los objetivos estratégicos de la gerencia y hacer la bajada respectiva a los equipos. Dar feedback de gestión anual y desarrollo de personas a nivel profesional.
4. Realizar la prospección de clientes para tratar de cerrar el mayor número de ventas posibles y aumentar la rentabilidad de la compañía. Dar seguimiento a los clientes para atender cualquier duda. Realizar la supervisión de los procesos de los clientes a cargo.	Reporte de KPI's de fuerza de ventas a Gerencia General y Gerencia de Ventas. Prospección de nuevos negocios, apoyo en negociación de fuerza de ventas, liderar con gerencia la solución de problemas en pos de la fidelización de clientes. Diseño en conjunto con gerencia de promociones y descuentos especiales a clientes. Supervisar que se cumplan las licitaciones en tiempo y forma. Cumplir con las metas comerciales dispuestas por la empresa.
5. Diseñar y presentar planes de acción tácticos de ventas e informes para aumentar volumen de ventas y conseguir nuevos clientes.	Participar tanto en el diseño de la estrategia para cada zona y foco como en asegurar su ejecución. Reforzar pilares estratégicos de la compañía a equipo. Control de los recursos asignados a la fuerza de ventas, aprobar rendiciones de gastos asociados a la gestión comercial Aprobar recursos destinados a negociaciones comerciales. Dar margen de venta para asegurar rentabilidad de los negocios. Aprobar las comisiones de venta.
6. Liderar el equipo de trabajo a cargo, velando por su desarrollo y desempeño.	Mantener al equipo informado respecto a la visión, objetivos y dirección de la compañía. Definir objetivos, metas e indicadores de gestión individual y grupal. Realizar seguimiento de la planificación establecida, tomando las medidas necesarias para su cumplimiento.

	Gestionar el desempeño y potencial del equipo, realizando feedback y acciones de desarrollo individual y grupal.

(2) Competencias Requeridas por el Cargo

Competencias Técnicas del Cargo

NIVEL DE ESTUDIOS	Nivel Educacional: Universitario. Carreras sugeridas: • Ingeniero Comercial. • Ingeniero Civil Industrial.
EXPERIENCIA	• Experiencia manejo de equipos. • Experiencia en venta consultiva canal B2B. • 5 años de experiencia en funciones similares.
OTROS CONOCIMIENTOS	• Conocimientos del mercado. • Técnicas de venta y negociación. • Office nivel intermedio. • CRM o ERP de ventas. • SAP usuario. • Inglés intermedio.

DESCRIPCIONES DE CARGOS
JUNGHEINRICH RENTALIFT SPA

JUNGHEINRICH
Machines. Ideas. Solutions.

KAM SALES SUPPORT

Nombre del Cargo	:	KAM Sales Support
Nivel Jerárquico	:	Soporte administrativo
Unidad de Trabajo	:	Área Ventas
Planta/Región	:	RM / Casa Matriz
Dependencia Directa	:	Sales Manager
Supervisa a	:	-
Tipo de Contrato	:	Indefinido

(1) Descripción de las Funciones del Cargo

MISION DEL CARGO
Actuar como la interfaz interna y externa de cara al cliente y apoyar la gestión comercial de los KAM canalizando la información recibida de parte de los ejecutivos y clientes de las cuentas clave. Distribuir las tareas a las áreas correspondientes, realizar seguimiento y establecer los tiempos de respuesta a los requerimientos, velando por la satisfacción de los clientes y asegurando que las tareas se cumplan al interior de la empresa. Alinear las actividades de los KAM para el cumplimiento de las metas del área, centrarse en los planes de corto y mediano plazo para las cuentas Key, junto al KA generar una estrategia para lograr los objetivos con cada uno de los clientes.

FUNCIONES PRINCIPALES	TAREAS PRINCIPALES
1. Gestión comercial.	Responsable por todas las actividades internas y externas que competen a las cuentas clave Back up de todos los contactos para las cuentas clave. Mantener contacto y realizar seguimiento de las tareas asignadas con todas las áreas de la empresa para el fiel cumplimiento en los tiempos establecidos. Mantener actualizada el pipeline report y compartir la información relevante con el resto de la empresa. Generador de comunicaciones internas respecto a los logros y situación actual de los proyectos relevantes.
2. Generar nuevas oportunidades de negocio.	Establecer contacto con aquellas KA que aún no estén en el portafolio local de JH. Obtener información respecto a la estructura interna de las KA. De ser posible, identificar a los tomadores de decisión.

3. Investigación y análisis de mercado.	A partir de la información de mercado y de los KAM, recabar los datos relevantes, analizarlos y establecer las métricas de importancia para la presentación de los mismos. Generar, actualizar y analizar los reportes de avance de proyectos para establecer y dar visibilidad del MS, MA, LO y comparativo de competencia.

(2) Competencias Requeridas por el Cargo

Competencias Técnicas del Cargo

NIVEL DE ESTUDIOS	Nivel Técnico: Técnico. Carreras sugeridas: • Administración de empresas. • Técnico en Administración Logística. • Técnico en Logística.
EXPERIENCIA	• Experiencia en administración, coordinación comercial y/o logística.
OTROS CONOCIMIENTOS	• Office nivel intermedio. • SAP nivel usuario. • Inglés nivel intermedio oral y escrito.

DESCRIPCIONES DE CARGOS
JUNGHEINRICH RENTALIFT SPA

JUNGHEINRICH
Machines. Ideas. Solutions.

SERVICE & PARTS SALES MANAGER

Nombre del Cargo	:	Service & Parts Sales Manager
Nivel Jerárquico	:	ML 3
Unidad de Trabajo	:	Gerencia de Post Venta
Planta/Región	:	RM / Casa Matriz
Dependencia Directa	:	Gerente de Post Venta
Supervisa a	:	Ejecutivos Comerciales y Fuerza de Venta Técnica Nacional
Tipo de Contrato	:	Indefinido

(1) Descripción de las Funciones del Cargo

MISION DEL CARGO
Liderar y asegurar el correcto desempeño de los procesos comerciales del área, así como un adecuado servicio a clientes para lograr cumplir con las metas de ventas de servicios y repuestos establecidas por la compañía. Identificar nuevas oportunidades de negocio que permitan aumentar la participación de mercado y a su vez brindar servicios y repuestos de acuerdo a los estándares de la compañía y las necesidades de los clientes, desarrollando estrategias que permitan maximizar las ventas y fidelizar a los clientes.

FUNCIONES PRINCIPALES	TAREAS PRINCIPALES
1. Desarrollar la estrategia de ventas de servicio y repuestos en función al cumplimiento de metas como también cubrir en forma óptima las necesidades de los clientes en términos de postventa, junto con la Gerencia de Post Venta.	Generar productos de servicio y repuestos adecuados a la necesidad de los clientes, estableciendo precios, niveles de descuentos y planificar promociones de modo de aumentar las ventas. Identificar prospectos de ventas por volumen en clientes flotistas. Tener un contacto regular con todos los clientes para crear lealtad y asegurar ingresos a largo plazo.
2. Responsable del cumplimiento de las metas de ventas de servicios y repuestos, y de la definición y control de los KPI necesarios para medir esta gestión.	Tomar las acciones necesarias para cumplir con los objetivos establecidos del departamento de Postventa, generando estrategias comerciales y promocionales de modo de conseguir los objetivos establecidos.
3. Asegurar el cumplimiento de los procedimientos y/o requisitos exigibles en post venta.	Supervisar y controlar en forma permanente la correcta ejecución de los procesos por parte del equipo de post venta, optimizándolos a su vez con el fin de aumentar la eficiencia del área comercial. Realizar en forma permanente una evaluación objetiva de los procesos comerciales de post venta según lo indicado por la Gerencia de Post Venta y la organización.

4. Mantener un stock adecuado de repuestos en función de consumos históricos y futuras demandas.	Gestionar el inventario en función de la demanda y de los objetivos de costos. Mantener el stock a un nivel que permita al departamento de Servicio Técnico completar su trabajo sin demora. Evitar los costos de llevar a cabo un inventario excesivo. Conocer y dominar los sistemas de control de inventario para registrar y analizar efectivamente el movimiento de las partes. Mantener registros precisos de las piezas reemplazadas bajo garantía y detalles de las piezas defectuosas.
5. Desarrollar una cultura de trabajo de calidad generando hábitos y conductas en el equipo de trabajo y áreas involucradas.	Conocer y aplicar prácticas de calidad en el desarrollo del negocio, traspasando conocimientos e impulsando conductas en el equipo de post venta. Asegurar la formación y sensibilización del personal en relación con la calidad de atención a clientes.
6. Liderar, supervisar y controlar al equipo de ventas de servicio y repuestos y detectar la necesidad de capacitaciones en venta y atención a clientes a la fuerza de ventas como a otros cargos que así lo requieran.	Evaluar la información actualizada respecto a las demandas de los clientes por medio de un programa de visitas del equipo a su cargo, como también de los inputs del equipo de técnicos para optimizar el funcionamiento de los procesos del área para identificar posibilidades de mejoras. Generar material de apoyo e información relevante para mejorar los conocimientos y habilidades de los ejecutivos comerciales, así como también apoyar a los técnicos de servicio en su gestión comercial.
7. Apoyar la gestión del Gerente de Post Venta en cuanto a supervisión y retroalimentación del equipo técnico.	Colaborar con el Gerente de Post Venta en la organización del equipo además de entregar feedback permanente a este sobre el trabajo realizado. Generar informes de calidad con los resultados del departamento.
8. Realizar labores de apoyo a las sucursales en regiones y residentes técnicos a nivel país.	Identificar, evaluar y controlar los negocios de post venta a nivel país para medir el cumplimiento de metas comerciales e implementar acciones de mejora en caso de ser necesario. Brindar apoyo permanente en la gestión comercial al equipo de post venta en regiones.

9. Liderar el equipo de trabajo a cargo, velando por su desarrollo y desempeño.	Mantener al equipo informado respecto a la visión, objetivos y dirección de la compañía. Definir objetivos, metas e indicadores de gestión individual y grupal. Realizar seguimiento de la planificación establecida, tomando las medidas necesarias para su cumplimiento. Gestionar el desempeño y potencial del equipo, realizando feedback y acciones de desarrollo individual y grupal.

(2) Competencias Requeridas por el Cargo

Competencias Técnicas del Cargo

NIVEL DE ESTUDIOS	Nivel profesional: Universitario. Carreras sugeridas: • Ingeniería civil industrial • Ingeniero mecánico o eléctrico • Ingeniero en ejecución mecánica • Ingeniero Comercial
EXPERIENCIA	• Experiencia en mantención y reparación de equipos industriales • 5 años de experiencia en cargos relacionados
OTROS CONOCIMIENTOS	• Manejo de Sap, Business One • Manejo office nivel intermedio • Conocimientos de administración y finanzas • Inglés oral y escrito nivel alto.

DESCRIPCIONES DE CARGOS
JUNGHEINRICH RENTALIFT SPA

JUNGHEINRICH
Machines. Ideas. Solutions.

SERVICE MANAGER

Nombre del Cargo	:	Service Manager
Nivel Jerárquico	:	Mando Medio
Unidad de Trabajo	:	Gerencia de Post Ventas
Planta/Región	:	RM / Casa Matriz
Dependencia Directa	:	Gerente de Post Venta
Supervisa a	:	Team Leader, Coordinadores de Post Venta y Técnicos de Servicio
Tipo de Contrato	:	Indefinido

(1) Descripción de las Funciones del Cargo

MISION DEL CARGO
Responsable de Servicio Técnico a nivel nacional, además de definir y asegurar el cumplimiento de los procesos, políticas y procedimientos de Servicio, a través de un manejo centralizado de los recursos que soportan la operación a nivel país, en un ambiente de trabajo seguro y de excelencia, permitiendo alcanzar los resultados de rentabilidad y calidad definidos por el área de Post Venta.

FUNCIONES PRINCIPALES	TAREAS PRINCIPALES
1. Liderar el equipo de técnicos a su cargo, asegurando la productividad y eficiencia del trabajo que desempeñan en clientes, midiendo o evaluando el desempeño del equipo de trabajo a su cargo, de acuerdo a los indicadores o KPIs establecidos.	Mantener informado permanentemente al equipo de técnicos respecto a los objetivos a lograr en el área y los requerimientos de los clientes. Asignar y distribuir al equipo técnico según su expertise y disponibilidad en los clientes, dando lineamientos claros respecto a los trabajos a ejecutar y realizar un seguimiento continuo a su gestión para asegurar la satisfacción de los clientes. Evaluar diariamente la calidad y eficiencia de los trabajos realizados por los técnicos de acuerdo a los indicadores definidos en el área. Posteriormente definir y acordar medidas correctivas para las brechas detectadas en sus desempeños.
2. Realizar análisis de stock de repuestos en bodega de manera semanal y en base a este, las solicitudes históricas de clientes y demandas de trabajo del equipo realizar la proyección de solicitudes requeridas para asegurar la disponibilidad oportuna de repuestos en bodega.	Identificar los repuestos y/o productos más críticos y con mayor demanda. Informar al área correspondiente para que gestionen y dispongan de los repuestos y/o productos solicitados en forma oportuna. Controlar las órdenes de compra de repuestos y/o productos en Sap para verificar el estado de la solicitud realizada y comunicarse con bodega para verificar su llegada.

3. Supervisar diariamente a los coordinadores y team leader para asegurar el cumplimiento en tiempo y forma de la planificación de la ruta y/o gestión de las llamadas de servicio.	Realizar reuniones semanales con el equipo de team leader y coordinadores para asignar las tareas para responder a los requerimientos de los clientes. Definir y planificar las rutas de acuerdo a los clientes a ser visitados. Verificar constantemente que las llamadas de servicio de parte de los clientes sean atendidas y respondidas de parte de los coordinadores y team leader. Controlar la ejecución de cada una de las tareas asignadas y el estado de avance de estas para definir nuevas acciones.
4. Gestionar y controlar a proveedores nacionales relacionados con reparación de componentes y suministros locales.	Seleccionar junto con el área de Procurement a aquellos proveedores que cumplan el estándar JH, además de establecer un permanente contacto y seguimiento a los trabajos asignados a estos terceros. Generar órdenes de compra a proveedores nacionales para gestionar la reparación y pago del servicio otorgado.
5. Gestionar y supervisar el cumplimiento de la planificación establecida para las mantenciones de los equipos en arriendos y vendidos.	Asegurar la disponibilidad de los repuestos necesarios para efectuar las mantenciones preventivas y coordinar con clientes las visitas correspondientes. Asignar tareas a los técnicos para gestionar la mantención de los equipos en clientes de forma oportuna y controlar posteriormente los trabajos realizados.
6. Apoyar la gestión de servicio en las regiones, realizando visitas a los técnicos a su cargo, visitas técnicas y comerciales, en las instalaciones de clientes.	Mantener un contacto permanente con los técnicos de regiones para controlar sus tareas diarias y verificar la disponibilidad de repuestos para los equipos. Controlar las mantenciones de los equipos de arriendo y de venta en regiones. Programar y coordinar visitas en terreno a clientes de manera de levantar requerimientos y/o nuevas oportunidades comerciales, así como también evaluar su nivel de satisfacción con los servicios y/o productos otorgados.

7. Definir en conjunto con el gerente de post venta, las metas y KPIs del área o equipo a su cargo, supervisando su cumplimiento, y generando reportes de gestión.	Coordinar reuniones de pauta en forma mensual con el Gerente de Post Venta para definir metas y KPI'S de acuerdo a los lineamientos de la compañía. Definir en conjunto al Gerente de Post Venta las acciones necesarias para cumplir con las metas y KPI'S establecidos por el departamento de Posventa. Comunicar en forma oportuna y clara al equipo a cargo las metas y KPI'S definidos para el área, otorgando lineamientos y orientación sobre las acciones a realizar para su consecución. Monitorear y controlar mensualmente el estado de avance y cumplimiento, otorgando retroalimentación sobre ello al equipo a cargo.
8. Asegurar que los técnicos de servicio tengan la capacitación suficiente y las herramientas necesarias para realizar sus trabajos.	Abastecer proactivamente de herramientas, instrumentos y todos los elementos necesarios al equipo de técnicos, como también coordinar junto con el área de entrenamiento y capacitación, los entrenamientos necesarios para el mismo equipo.
9. Visitar clientes tanto para la resolución de problemas técnicos o de servicio como también para levantar oportunidades comerciales y/o de mejora en la atención y calidad prestada en el servicio.	Tomar requerimientos de team leaders o del área de coordinación cuando estos no han podido ser solucionados satisfactoriamente. Tomar contacto con clientes y coordinar visita a terreno para dar solución a los requerimientos y/o problemas que presente. Analizar en terreno las posibles mejoras en el servicio técnico y en la atención a clientes, ofreciendo de manera proactiva nuevas soluciones en caso de ser posible. Indagar durante la visita a terreno el nivel de satisfacción del cliente en la atención y calidad de servicio otorgada, así como también identificar posibles oportunidades comerciales y de mejora.
10. Mantener contacto periódico con el área comercial y otras áreas relacionadas para compartir información relevante sobre los servicios prestados y necesidades de los clientes de forma de lograr una mejor coordinación en la atención y servicios otorgados.	Coordinar reuniones mensuales con las áreas relacionadas para compartir información relevante sobre los servicios prestados y/o necesidades de los clientes. Levantar necesidades y/o requerimientos de las áreas relacionadas para promover una mejor coordinación entre ambas. Definir un plan de acción para llevar a cabo las acciones y acuerdos, realizando un monitoreo a

	su efectividad y cumplimiento. En caso de ser necesario re definir el plan de acción.
11. Liderar el equipo de trabajo a cargo, velando por su desarrollo y desempeño.	Mantener al equipo informado respecto a la visión, objetivos y dirección de la compañía. Definir objetivos, metas e indicadores de gestión individual y grupal. Realizar seguimiento de la planificación establecida, tomando las medidas necesarias para su cumplimiento. Gestionar el desempeño y potencial del equipo, realizando feedback y acciones de desarrollo individual y grupal.

(2) Competencias Requeridas por el Cargo

Competencias Técnicas del Cargo

NIVEL DE ESTUDIOS	Nivel profesional: Técnico superior. Carreras sugeridas: • Ingeniero Instituto profesional o ejecución en electricidad. • Ingeniero Instituto profesional o ejecución electromecánico. • Ingeniero Instituto profesional o ejecución automotriz o mecánico.
EXPERIENCIA	• 8 años de experiencia en el manejo de equipos de personas. • 8 años de experiencia a cargo de Servicios Técnicos, idealmente de maquinaria móvil. • 5 años de experiencia en mecánica o electricidad.
OTROS CONOCIMIENTOS	• Conocimiento en electricidad, mecánico e hidráulico. • Manejo Office nivel intermedio. • Conocimientos básicos en SAP. • Inglés: oral y escrito nivel intermedio.

DESCRIPCIONES DE CARGOS
JUNGHEINRICH RENTALIFT SPA

JUNGHEINRICH
Machines. Ideas. Solutions.

TECHNICAL MANAGER.

Nombre del Cargo	:	Technical Manager
Nivel Jerárquico	:	Mando Medio
Unidad de Trabajo	:	Gerencia Post-Venta
Planta/Región	:	RM / Casa Matriz.
Dependencia Directa	:	Gerente de Postventa / After Sales Manager
Supervisa a	:	-
Tipo de Contrato	:	Indefinido

(1) Descripción de las Funciones del Cargo

MISION DEL CARGO
Responsable de la dirección técnica de los técnicos de servicio de postventa, de la calidad de los trabajos realizados por los técnicos de postventa (SLS y de retiro de equipos, informes rápidos de accidentes), desarrollo y mejoramiento continuo de las prácticas propias de los servicios a ejecutar, garantizando la calidad en el servicio a los clientes y optimizando la eficiencia de los procedimientos internos.

FUNCIONES PRINCIPALES	TAREAS PRINCIPALES
1. Asegurar el cumplimiento de las normas, procedimientos y/o requisitos exigibles en materia de calidad.	Definir y comunicar procedimientos y parámetros de medición y control de calidad, asegurando el cumplimiento de estándares de calidad establecidos en la organización. Apoyar la supervisión del correcto desarrollo de las funciones de servicio técnico, en cuanto a las diferentes etapas de los procesos involucrados: diagnóstico, reparación y mantención; así como labores de armado, desarme y limpieza. Definir e implementar un programa de supervisión y control de calidad para los servicios a ejecutar en los diferentes servicios. Definir indicadores y herramientas que permitan medir y comparar resultados, iniciando acciones correctivas y de mejora continua para las prácticas propias de Servicio Técnico y habilidades técnicas. Optimizar procesos con el fin de hacer más eficiente el uso de los recursos y alinearlos según objetivos planteados en materia de calidad. Generar y compartir reportes de calidad a las jefaturas que correspondan; manteniendo información actualizada respecto a la evaluación de la calidad de los trabajaos realizados en los equipos en terreno.

	Supervisar el adecuado mantenimiento de la documentación relacionada a la gestión. Asegurar la evaluación objetiva de la calidad en las prácticas de Servicio Técnico, mediante el uso de estándares corporativos y las herramientas adecuadas en el proceso de control.
2. Desarrollar Cultura de Trabajo de Calidad; generando hábitos y conductas atingentes, en los equipos de trabajo y áreas involucradas.	Conocer y aplicar prácticas de calidad, seguridad y medio ambiente; traspasando conocimientos e impulsando conductas a los equipos de trabajo. Analizar la evolución de los indicadores/objetivos establecidos en material de calidad, siendo un referente confiable en la materia. Garantizar la máxima eficiencia/eficacia y calidad en la obtención, registro y actualización de los datos y requisitos de clientes. Asegurar la formación y sensibilización del personal en relación con la calidad, seguridad y el respeto al medio ambiente en el ámbito laboral.
3. Realizar capacitaciones al personal técnico como otros cargos que así lo requieran, manteniendo información actualizada respecto al funcionamiento de los equipos/máquinas y desarrollando nuevas habilidades para la reparación/mantención y/o reacondicionamiento de los mismos.	Identificar necesidades de entrenamiento y capacitación del equipo de técnicos, identificando brechas y generando un programa de trabajo alineado a los niveles de conocimiento diagnosticados, necesidades de la compañía, local y como grupo. Hacer control, seguimiento y posterior evaluación de las acciones ejecutadas. Investigar y mantenerse actualizado en materias de calidad, informando a los equipos de trabajo y realizado entrenamiento práctico para su aprendizaje. Identificar las herramientas y/o equipos adecuados para el óptimo desarrollo de las labores técnicas, resguardando la calidad, seguridad y cuidado del medio ambiente. Generar material de apoyo para entrenamiento como de acceso cotidiano en labores técnicas: instructivos, protocolos, manuales, etc.
4. Apoyar la gestión del Jefe de Servicio Técnico / Service Manager, en cuando a supervisión y retroalimentación del equipo de técnicos, durante el proceso de reparación/mantención de los equipos.	Colaborar con el Jefe de Servicio Técnico, entregando un feedback permanente del trabajo realizado y su correcta ejecución en función de los parámetros de calidad establecidos.

5. Realizar labores de prevención de riesgos, promoviendo la seguridad y salud de los trabajadores.	Identificar, evaluar y controlar los peligros y riesgos asociados a las labores realizadas en el taller, definiendo y fomentando el desarrollo de actividades y medidas preventivas derivados del trabajo. Gestionar labores asociadas al cuidado del medio ambiente reguladas y exigidas legalmente, asegurando la correcta documentación y tramitación de acciones vinculadas.
6. Detectar nuevas oportunidades de negocio del área de Postventa.	Identificar y comunicar al Jefe de Servicio Técnico y al Service Sales manager sobre nuevas oportunidades de negocio detectadas en su permanente rondas en terreno.
7. Comunicación y coordinación directa con clientes a posteriori de la realización de los servicios ejecutados	En base a su permanente programa de visitas a terreno, debe establecer reuniones con clientes informando sobre mejoras en las prácticas de mantenimiento y reparación, como también de nuevas tecnologías que se vayan desarrollando de modo de poder satisfacer las necesidades de los clientes en forma continua.

(2) Competencias Requeridas por el Cargo

Competencias Técnicas del Cargo

NIVEL DE ESTUDIOS	Nivel profesional: Técnico superior Carreras sugeridas: • Técnico en electricidad • Técnico electromecánico • Técnico mecánico automotriz • Ingeniero Mecánico • Ingeniero Electricidad y Electrónica Idiomas: Inglés Intermedio.
EXPERIENCIA	• Experiencia en mantención y/o reacondicionamiento de equipos/maquinaria logística • Deseable 5 años de experiencia en el cargo.
OTROS CONOCIMIENTOS	• Conocimiento de calidad, seguridad y medio ambiente. • Conocimiento en normativa ISO 9001 y 14001 (deseable). • Excel: Intermedio. • SAP: Intermedio.

DESCRIPCIONES DE CARGOS
JUNGHEINRICH RENTALIFT SPA

JUNGHEINRICH
Machines. Ideas. Solutions.

WAREHOUSE MANAGER

Nombre del Cargo	:	Warehouse Manager
Nivel Jerárquico	:	Soporte Administrativo
Unidad de Trabajo	:	Gerencia de Post Venta
Planta/Región	:	RM / Casa Matriz
Dependencia Directa	:	Controller After Sales
Supervisa a	:	-
Tipo de Contrato	:	Indefinido

(1) Descripción de las Funciones del Cargo

MISION DEL CARGO
Mantener el control de todas las actividades relacionadas con la bodega de repuestos, actualizando la información de existencias en sistemas y llevar un control preciso de las entradas y salidas de productos con el fin de dar visibilidad a todas las áreas pertinentes.

FUNCIONES PRINCIPALES	TAREAS PRINCIPALES
1. Asegurar la continuidad operacional de la bodega, manteniendo el control de entrada y salidas de repuestos, permitiendo una correcta gestión de abastecimiento y respuesta de requerimiento de diversas áreas.	Recepción y revisión de toda la mercadería que entra a bodega y posterior clasificación de ésta de acuerdo al área que la requiere. Asignación en SAP de las ubicaciones de los repuestos que entran a bodega. Revisión de OC para la entrega de factura de finanzas u otro departamento pertinente. Verificar que códigos de compra estén correctos y gestionar las correcciones para que sean imputados como corresponde. Entrega de OC a compras para generar el abastecimiento de repuestos tanto en Santiago como en regiones.
2. Manejo de información de inventarios en SAP y físico informando a jefaturas y controlando que se mantenga actualizado en sistema.	Envío de inventario mensual a regiones de los técnicos en regiones, con flujo de usos para abastecer con los insumos que se requieran. Realizar inventario físico una vez al año. Realizar inventarios segmentados (por rack) 2-3 veces al año para mantención de información.
3. Preparar los envíos de repuestos con la empresa transportista tanto a técnicos de regiones como para RM.	Preparación diaria de envíos, embalando según tamaño y tipo de repuesto. Despacho según proyectos a técnicos de Post Venta.

4. Mantener el orden y limpieza de la bodega de repuestos.	Asegurarse de mantener el orden y la limpieza de la bodega de repuestos con el fin de asegurar la seguridad dentro de ésta.

(2) Competencias Requeridas por el Cargo

Competencias Técnicas del Cargo

NIVEL DE ESTUDIOS	Nivel profesional: Técnico. Carrera sugerida: • Técnico en logística.
EXPERIENCIA	• 3 años de experiencia en manejo de bodegas.
OTROS CONOCIMIENTOS	• Manejo de SAP a nivel usuario. • Conocimiento de máquinas de logística.