



FORMATO DE LEVANTAMIENTO DE PERFIL

Nuestro cliente, empresa **Multinacional**, **Líder** en su sector, nos ha solicitado el **Reclutamiento y Selección** de un(a) profesional **altamente proactivo, resiliente, empático, orientado a resultados, analítico, solucionador de problemas y comunicador efectivo a todo nivel**, entre otras cualidades similares, para cubrir la posición de:

NOMBRE DEL CARGO : SUPERVISOR COMERCIAL NORTE CON PERFIL CONSULTIVO - NEGOCIOS B2B
CATEGORÍA DEL CARGO : **Estratégico**60% - **Operativo**40%
REPORTA A : Gerencia del área.

ZONA I. COMPETENCIAS DURAS

Carreras principales : Profesional de Ingeniería o Administración
Carreras secundarias : Carreras diseñadas para ser aplicadas en el campo comercial
Postgrados : Deseablemente afines al cargo solicitado (Comercial)
Complementos de Formación : Deseablemente con Cursos o Certificaciones Comerciales (Ventas y Marketing).

¿GIROS DE PROCEDENCIA?

Giro principal : Provenir, **obligatoriamente**, de empresas comercializadoras de commodities con modelo de negocios B2B (Business to Business) o provenir de empresas comercializadoras de servicios con modelo de negocios B2B (Business to Business)
Giro(s) secundario(s) aceptables : Provenir de empresas con **ventas institucionales** o de mayor volumen.

¿AREAS DE PROCEDENCIA?

Area principal : Provenir, **obligatoriamente**, del área de **Ventas B2B**, Ventas Institucionales o de Proyectos Comerciales de alto volumen.

¿CARGOS DE PROCEDENCIA?

Cargo principal : Haber ocupado el cargo de Supervisor Comercial para negocios B2B
Cargo(s) secundario(s) aceptab. : KAM B2B, SAM B2B, TAM B2B, Gerente de Cuentas B2B, Jefe de Proyectos Comerciales B2B, Asesor Comercial Ventas Institucionales

¿TIEMPO MÍNIMO DE EXPERIENCIA CONSECUTIVA EN EL CARGO?

Se esperan candidatos con un tiempo no menor a 3 años **consecutivos en adelante**

¿OTROS DOMINIOS ESPERADOS?

Dominios Obligatorios que acortan la curva de productividad:

Prácticos y no teóricos en : Asesoría Comercial de Clientes
Prácticos y no teóricos en : Negociación y Desarrollo de mercados B2B
Prácticos y no teóricos en : Prospección, Consecución y Fidelización de Clientes B2B
Prácticos y no teóricos en : Reportes a Gerencia con sustento analítico.
Office : Usuario **intermedio avanzado** (Dominio de Tablas Dinámicas)
Indicadores de gestión : Cuotas, Frecuencia, Ruteo, Cobertura, Mermas, Ventas Globales y Mes a Mes, Cartera de Productos segmentada, Pareto de Clientes, Pareto de Productos, Venta cero, etc.
Movilidad : Contar obligatoriamente con Movilidad propia (auto) a su nombre, así como brevete Al sin record negativo de infracciones y SOAT Vigente
Residencia : Piura.

Dominios Deseables que acortan la curva de productividad:

Idiomas : Inglés deseable
ERP : Deseablemente SAP u otro ERP diseñado para temas comerciales

ZONA II. FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES (AR; ER; IR) Sensibles y Secundarias del SUPERVISOR COMERCIAL NORTE CON PERFIL CONSULTIVO - NEGOCIOS B2B



Sensibles (Las que le dan sentido al nombre del puesto y satisfacen las necesidades de la empresa)

En Ventas

Ser responsable por el cumplimiento o superación de la cuota mensual de ventas asignada

Mantener y Gerenciar la cartera asignada.

Recuperar Clientes antiguos, Captar clientes nuevos y fidelizarlos.

Desarrollar cuadros estadísticos automatizados que reflejen la realidad de ventas de la empresa al detalle (Ventas por Cliente, Ventas por Producto, etc.)

Presentar reportes de ventas con sustento analítico a Gerencia

Presentar, permanentemente, alternativas de solución a la problemática de ventas.

En Asesoría

Presentar alternativas de mejora y soluciones eficientes a los clientes de su cartera promoviendo su desarrollo.

ZONA III. COMPETENCIAS BLANDAS IDONEAS para esta posición. Aspectos relevantes que deben ser parte de la FORMA DE SER de la persona.

CARGO: SUPERVISOR COMERCIAL NORTE CON PERFIL CONSULTIVO - NEGOCIOS B2B

Liderazgo

Creatividad

Proactividad y Orientación a Resultados

Análisis y Solución de problemas

Trabajo en equipo

Empatía

Resiliencia

Alta capacidad de planificación y organización.

Habilidad para relacionarse a todo nivel

ZONA IV. PAQUETE DE BENEFICIOS OFRECIDOS Y HORARIO DE TRABAJO

Beneficios	: De ley
Remuneración Bruta Mensual	:
Fijo	:
Variable	:
Utilidades	:
Gastos de Vehículo	:
Régimen	: General
Horario	: Lunes a Viernes

INTERESADOS ENVIAR A [seleccion4\(arroba\)selectiva.pe](mailto:seleccion4@selectiva.pe)