

ANÁLISIS FUNCIONAL - PERFIL DE CARGO

DIRECTOR COMERCIAL

ROL	FUNCIONES	ACTIVIDAD	EVIDENCIA DE DESEMPEÑO	COMPETENCIA
Director	Definir plan de mercadeo	Tomar indicadores del desarrollo competitivo de la empresa	En cada cierre se revisan los resultados	Toma de decisiones Capacidad analítica de indicadores Trabajo en equipo Orientación al logro
	Responder por los resultados del plan de mercadeo	En comité de gerencia exponer el resultado de la dirección de mercadeo		
		Coordinar actividades que soporten el plan de mercadeo	Equipo de trabajo orientado a las funciones definidas por el responsable del área	
		Administrar sus recursos Personas Logística		
	Definición presupuesto	Generar en su plan de mercadeo el presupuesto para cada año con divisiones mensuales	Entrega del plan de mercadeo a la organización	
	Seguimiento al presupuesto	Seguimiento estricto de lo presupuestado versus los resultados	Entrega de resultados mensualmente a la dirección general	

ANALISIS FUNCIONAL - PERFIL DE CARGO

DIRECTOR COMERCIAL

ROL	FUNCIONES	ACTIVIDAD	EVIDENCIA DE DESEMPEÑO	COMPETENCIA
Supervisor	Seguimiento a sus subordinados	Revisión periódica de las personas a su cargo	Calificación de resultados a su gente	Capacidad de confrontación Medición de resultados Liderazgo Trabajo en equipo
Coordinador	Publicar políticas de mercadeo a toda la organización	En comités de gerencia y de área hacer conocer las políticas de mercadeo de la organización	Conocimiento de todos los empleados de los planes de mercadeo	Capacidad de convocatoria