**Vendedor Externo**

**Misión del puesto**

Apertura y venta de servicios de la organización, cumpliendo metas de acuerdo a los planes de la mensuales y anuales preestablecidos.

**Funciones principales**

-Aperturar clientes en el mercado Industrial, empresarial y o Institucional en donde aplique la comercialización del producto.

– Elaborar los planes y acciones a corto y medio plazo para conseguir los objetivos marcados por la organización, diseñando las estrategias necesarias ejecutando y supervisando su aplicación.

– Investigar el mercado, previendo la evolución del mismo y anticipando las medidas necesarias para adaptarse a las nuevas inclinaciones o tendencias.

– Dirigir las actividades de la red comercial existente, formando al equipo y motivándolo.

– Responsabilizarse de la negociación y seguimiento de grandes cuentas.

– Llevar a cabo las acciones de seguimiento necesarias para asegurar la máxima efectividad en la consecución de objetivos.

**Tareas relacionadas**

– Ventas

– Visitas empresariales

– Asistencia Técnica venta y postventa

– Marketing

– Algunas veces puede hacerse responsable de las actividades de comunicación de la empresa

**Otras denominaciones**

Coordinador de Ventas

**Formación y conocimientos preferibles**

\_ Experiencia de más de 3 años en ventas, preferiblemente de intangibles

– Titulación universitaria o técnica Superior o media, o similar– Estudios en técnicas de Marketing/Ventas

– Conocimientos de planificación de estrategias comerciales, producto-mercado-competencia de su empresa.

**Competencias deseables**

– Habilidad persuasora y de negociación.

-Capacidad de trabajar sobre presión y cumplimiento de metas.

– Flexibilidad mental de criterios

– Orientación al cliente interno/externo

– Facilidad para la obtención y análisis de información

– Pensamiento creativo

– Habilidades sociales

– Tolerancia a la presión

– Visión estratégica

Habilidades Personales:

Saber Escuchar: O capacidad de atender a lo que dicen los clientes además de comprender lo que en realidad quieren expresar o manifestar.

Tener Buena Memoria: Es decir, tener la facultad de recordar, por ejemplo, las características, ventajas y beneficios de los productos que se representan, los nombres de los clientes, las instrucciones de los superiores, las políticas de venta de la empresa, etc.

Ser Creativo: Implica tener la capacidad de brindar buenas ideas en los momentos en que se las necesita, por ejemplo, para abordar a un cliente potencial, cerrar una venta con un cliente difícil, etc.

Tener Espíritu de Equipo: Es decir, ser accesible y estar siempre dispuesto a colaborar con los demás.

Actitud positiva y alta tolerancia.

Ser Auto disciplinado: O tener la capacidad de realizar algo sin necesidad de ser controlado o supervisado por otras personas.

Tener Tacto: Es decir, tener la destreza para decir o hacer algo que es necesario sin ofender a la otra parte (por ejemplo, a los clientes), pero al mismo tiempo, sin dejar que ellos saquen ventaja de la situación.

Tener Facilidad de Palabra: Consiste en saber cómo decir las cosas de forma apropiada y coherente.

Poseer Empatía: Implica tener la facilidad de sentir una situación o sentimiento de la otra parte (por ejemplo, de los clientes) como si fuera propia. Dicho en otras palabras, consiste en ponerse en el lugar de otros.

Habilidades Profesionales

1. Habilidad para encontrar clientes
2. Habilidad para generar y cultivar relaciones con los clientes
3. Habilidad para determinar las necesidades y deseos de los clientes
4. Habilidad para hacer presentaciones de venta eficaces
5. Habilidad para cerrar la venta
6. Habilidad para brindar servicios posventa
7. Habilidad para retroalimentar a la empresa de lo que sucede en el mercado
8. Preferiblemente tener contactos y relaciones comerciales empresariales

**Banda de pago habitual**

Comisiones entre $1.000.000 /12.000.000

Basico para transporte 1.000.000

Contrato realizado. Free Lance.

Prestación de servicios