

Gerente Comercial

Vicepresidencia de Unidades Productivas

Universidad Zamorano

www.zamorano.edu

Funciones y responsabilidades

- Diseñar, desarrollar y ejecutar la estrategia comercial, en base a mix de productos, precios, promociones/activaciones, canales, marketing, que asegure un crecimiento sostenido en ventas, distribución y rentabilidad.
- Proponer e implementar los planes de negocio para cada segmento de clientes, que permitan asegurar la distribución de los productos de manera eficaz y eficiente.
- Construir y gestionar las relaciones con socios comerciales, clientes y proveedores para crear nuevas oportunidades comerciales a la empresa.
- Identificar y desarrollar potenciales alianzas comerciales.
- Reportar semanalmente los resultados del negocio y los avances en la ejecución del plan anual al directorio de LPU.
- Implementación de estrategias comerciales.
- Asegurar el cumplimiento del presupuesto y objetivos financieros, así como normas, políticas y procedimientos de la empresa de manera que esta opere dentro del marco establecido.
- Supervisar, gestionar y negociar los acuerdos comerciales con clientes (tanto nuevos como existentes), que garanticen el cumplimiento de ventas, distribución y rentabilidad, fortaleciendo las relaciones de largo plazo.
- Analizar semanalmente la evolución de las principales métricas vinculadas a clientes, productos e iniciativas comerciales para identificar oportunidades de mejoras y/o crecimiento y/o ajustes.
- Seguimiento permanente y recurrente al mercado, tendencias y competidores con el fin de tomar decisiones a tiempo de ajustes en los planes comerciales adaptándolos a la dinámica de mercado.
- Liderar, motivar, coordinar y gestionar el desempeño del equipo a cargo.
- Desarrollar propuestas de planes de incentivos para el personal de ventas.

Requisitos

- Licenciatura en Administración de Empresas, Mercadeo, Ingeniería Agronómica o carrera afín.
- 7 de experiencia profesional en la industria o en posiciones similares.

Conocimientos especializados:

- Experiencia en implementación, creación y desarrollo de estrategias comerciales y data de ventas.
- Experiencia en optimización de flujos de trabajo y medición del personal bajo su cargo en función de los indicadores KPIS.
- Experiencia en análisis del mercado y de la competencia.
- Experiencia en gestión de relaciones con clientes.
- Experiencia en control de presupuesto y cumplimiento de metas financieras, reportería y análisis de resultados.
- Experiencia relevante en áreas de venta/comercial retail, así como en hoteles, restaurantes y catering.
- Microsoft Office nivel avanzado.
- Disponibilidad para viajar en el territorio nacional

- Inglés intermedio: es capaz de comprender los puntos principales de textos claros y en lengua estándar si tratan sobre cuestiones que le son conocidas, ya sea en situaciones de trabajo, de estudio o de ocio. Puede describir experiencias, acontecimientos, deseos y aspiraciones, así como justificar brevemente sus opiniones o explicar sus planes.

Competencias requeridas:

- Compromiso
- Orientación a la calidad
- Innovación
- Integridad
- Cultura de servicio
- Comunicación
- Trabajo en equipo
- Gestión de proyectos
- Estrategia y planeación
- Mentoring
- Gestión pedagógica
- Investigación

Procedimiento para postular

Las solicitudes deberán incluir una carta de presentación, currículum vitae actualizado e información de contacto, incluyendo número de teléfono y correo electrónico, de al menos tres (3) referencias profesionales en formato Word o PDF a la atención de la Dirección de Recursos Humanos al correo talentohumano@zamorano.edu

Referencia: **Gerente Comercial**

La fecha límite para enviar las candidaturas es: **10/07/2025**

Política no discriminatoria

Universidad Zamorano no discrimina según orígenes étnicos, raza, religión, género o nacionalidad en la administración de sus políticas educativas y de admisión, programas de ayuda financiera, actividades extracurriculares, empleo u otros aspectos.