

PERFILES

INFORMACIÓN SOBRE LAS ACTIVIDADES
DE LAS OCUPACIONES



GOBIERNO
FEDERAL

STPS



Supervisor de ventas

42

Es bien sabido que la base de todo negocio es la venta. Sin un vendedor no sería fácil para un productor dar a conocer a sus clientes los bienes o servicios que ofrece. Para contar con una fuerza vendedora efectiva, se requiere del Supervisor de Ventas. Él tiene la tarea de coordinar el trabajo de los vendedores para garantizar que los clientes reciban el mejor de los servicios.

Las tareas que desempeña el Supervisor de Ventas no se centran de manera exclusiva en la coordinación de un grupo de vendedores; entre sus tareas se encuentran también las de planear las estrategias de ventas y realizar estudios enfocados al análisis de indicadores para incrementar e ir abarcando más mercado para la venta de los bienes y/o servicios que representa. También administra y optimiza los recursos materiales y financieros con los que cuenta papelería, refacciones..., sin olvidar que es el responsable de diseñar y asignar las rutas a la fuerza de ventas.

Otra tarea del Supervisor de Ventas está relacionada con el reclutamiento, selección y capacitación del personal que ingresa al área de ventas. Para ello, verifica que los aspirantes cumplan con el perfil solicitado por la empresa a la cual se representa y, ya siendo miembros de ella, que reciban la capacitación requerida.

De manera periódica y de acuerdo a las políticas de la

empresa, el Supervisor debe presentar un reporte donde informe los pormenores de las ventas. En algunas empresas se requiere que el Supervisor lleve un control de inventarios de los productos y opere un equipo de cómputo, especialmente hojas de cálculo y procesadores de texto. Ese profesional también se encarga de realizar el cálculo de comisiones de cada uno de los vendedores que tiene a su cargo de acuerdo a la venta que hayan realizado, la existencia de productos y la entrega de los mismos al cliente.

El Supervisor de Ventas debe poseer la habilidad para trabajar bajo presión, facilidad de palabra, iniciativa para la búsqueda de nuevas alternativas de venta y de captación de mercado, organización del equipo de trabajo, actitud de servicio, don de mando y de relaciones interpersonales. En algunas empresas dedicadas a la importación y exportación de productos y/o equipos se le exigen conocimientos de una segunda lengua, como es el idioma inglés.

El Supervisor de Ventas apoya a los consumidores en los trámites necesarios para la adquisición de un bien, producto y/o servicio, además de que puede ofrecerles beneficios adicionales en la adquisición de los mismos, los cuales pueden ser servicios de mantenimiento e instalación en forma gratuita o a un precio más bajo que en el mercado.

¡Nuestros servicios son gratuitos!



Vivir Mejor