



MANUAL DE FUNCIONES

Código: MF-GC
Versión: 03
Fecha: Nov 2021
Página 1 de 2

GERENTE COMERCIAL

1. Identificación del Puesto:

Área: Comercial

Misión del Puesto: Planificar, organizar, dirigir, controlar y coordinar eficientemente las acciones comerciales, diseñando estrategias que permitan el logro de los objetivos, dirigiendo el desarrollo de las actividades de marketing y las condiciones de venta de los servicios.

2. Relaciones del Puesto:

Reporta a: Gerente General

Supervisa a: ~~Jefe Comercial~~ Inspector y Ejecutivos de Cuenta

3. Funciones del Cargo:

No.	FUNCIONES GENERALES	FRECUENCIA
1	Diseñar el plan anual de ventas y realizar el seguimiento de su cumplimiento.	Anual
2	Confecionar el plan anual de Marketing y asegurar su cumplimiento.	Anual
2	Asesorar y capacitar a los agentes de seguros	Diaria
3	Elaborar y presentar informes del área.	Mensual Diaria
4	Analizar e investigar el mercado	Permanente
5	Desarrollar nuevos productos y servicios en forma conjunta con la gerencia técnica.	Permanente
6	Velar por la permanente satisfacción de clientes	Permanente
7	Definir las políticas comerciales de la empresa en forma conjunta con la Gerencia General y controlar su cumplimiento	Permanente
8	Diseñar las políticas de incentivos comerciales y verificar su correcta aplicación	Anual
9	Controlar las gestiones de renovación de la cartera de la empresa	Diaria
11	Controlar las anulaciones realizadas en todas las secciones.	Semanal
10	Asegurar el funcionamiento eficiente del departamento comercial.	Diaria
11	Crear grupos de asegurados.	Según necesidad
14	Supervisar la elaboración del informe de producción	Mensual
12	Otras tareas relacionadas al área	Según necesidad

Elaborado por	Verificado por	Aprobado por	Fecha Aprobación
Cenit Seguros	Ana Molina Gerente Comercial	Blanca Aveiro Gerente General	Noviembre 2021

4. Perfil del Cargo:

Formación:	Posgrado en Gestión Comercial o afines.
Experiencia laboral:	5 años en cargos similares o en el rubro
Idiomas:	Inglés, Portugués y Guaraní.
Informática:	Sistema Sebaot, Office y Correo Electrónico
Conocimiento y habilidades relevantes:	Conocimiento del rubro y de clientes. Capacidad de planificación y visión estratégica del Negocio. Habilidades comunicacionales Liderazgo. Capacidad de negociación, persuasión. Capacidad de organización y método.

5. Atribuciones:

Autorizar descuentos de automóviles
Capacitar a colaboradores
Delegar tareas a los colaboradores a su cargo

6. Indicadores de gestión:

Cumplimiento del presupuesto de ventas
% de Participación de Mercado
Índice de Satisfacción de clientes
% de Rentabilidad

Elaborado por	Verificado por	Aprobado por	Fecha Aprobación
Cenit Seguros	Ana Molina Gerente Comercial	Blanca Aveiro Gerente General	Noviembre 2021