



## PUESTO EXTERNO

### ADMINISTRADOR(A) DE VENTAS INVASIVAS

#### GUAYNABO

**Preparación Académica:** Bachillerato (preferiblemente con concentración en Mercadeo, Comunicaciones, Finanzas, Contabilidad, Economía, o Gerencia). Se considerarán equivalentes evaluados en preparación y académica y/o experiencia en las funciones enumeradas en la sección de "Experiencia".

**Experiencia:** En el siguiente orden de prioridad:

**Alternativa A:**

Tres (3) años de experiencia (preferiblemente en la industria de las telecomunicaciones) en cualquiera o una combinación de las siguientes funciones:

- Venta y/o administración de productos y/o servicios.
- Desarrollo de estrategias y programas de mercadeo, incluyendo el desarrollo de estudios para estimar e identificar el potencial de mercado.
- Evaluación de precios y planes de la competencia.
- Desarrollo de canales de ventas y/o de servicios.
- Desarrollo o administración de programas de incentivos por ventas o retención de clientes.
- Desarrollo y/o implantación de programas de publicidad y/o promoción y de campañas publicitarias.
- Análisis y planificación estratégica de negocio.
- Diseño, desarrollo e implantación de estándares de calidad y/o controles internos para mejorar la eficiencia, salvaguardar los activos e incrementar los ingresos de la Compañía.

**Alternativa B:**

Tres (3) años de experiencia en funciones de supervisión y/o funciones profesionales o de administración (preferiblemente en la industria de las telecomunicaciones) en cualquiera o una combinación de las siguientes funciones:

- Servicio al cliente.
- Cobro.
- Asesoramiento, análisis de métodos y procedimientos, y/o adiestramiento relacionados con telecomunicaciones y/o ventas y/o servicio al cliente.

**Conocimientos y Habilidades:** Conocimiento sobre productos y servicios de telecomunicación. Conocimiento sobre los principios y técnicas de ventas y mercadeo (segmentación del mercado y distribución; estrategias de retención y lealtad de clientes; estrategias publicitarias y promocionales; y desarrollo de productos tales como MS Project). Conocimiento sobre las herramientas utilizadas en el mercado para la gerencia de proyectos. Conocimiento sobre técnicas de negociación. Conocimiento sobre las aplicaciones "Word" y "Excel" de Microsoft. Habilidad para preparar estimados de volumen, estudios de costos y "business cases". Habilidad para desarrollar planes de ventas. Habilidad analítica. Habilidad para desarrollar equipos de trabajo y coordinar proyectos. Habilidad para la evaluación e implantación de estrategias y para mantener enfoque en los resultados operacionales. Habilidad para establecer y mantener relaciones interpersonales efectivas. Habilidad creativa. Liderato. Habilidad para la recopilación y análisis de información; desarrollo de estudios e investigaciones; y preparación de propuestas e informes. Habilidad para transmitir ideas, redactar correctamente, ofrecer adiestramientos y conducir presentaciones. Habilidad para anticipar y entender la predisposición y necesidades de los clientes, persuadirlos, y

*J. Cordova*  
12/7/18



lograr empatía y afinidad. Habilidad para la planificación, organización, toma de decisiones, análisis y solución de problemas, adaptabilidad y otras destrezas gerenciales. Dominio amplio de los idiomas español e inglés (oral y escrito). Aprobar los exámenes administrados por el Departamento de Asuntos Laborales y Administración de Recursos Humanos.

**Condiciones:** Requiere trasladarse a diferentes áreas geográficas y dependencias de la Compañía en el desempeño de sus funciones y pernoctar durante el desarrollo de proyectos o actividades especiales que así lo ameriten; trabajar fuera de horas regulares, fines de semana y días feriados; y viajar fuera de Puerto Rico con el propósito de tomar adiestramientos o atender asuntos oficiales.

**Resumen de las funciones:** Administra el canal de ventas de servicios de telecomunicaciones cara a cara para el mercado comercial en los lugares en los cuales se encuentre el cliente para asegurar los objetivos de la empresa en cuanto a participación y penetración de mercado, y crecimiento en clientes, ingresos y ARPU. Asiste al Gerente en la ejecución del plan de venta por región a través del análisis de mercado potencial para alcanzar los objetivos de crecimiento de la empresa. Asegura que se cumplan los objetivos de crecimiento y la optimización de los recursos. Coordina la implantación de los planes de venta en puntos estratégicos de la Isla necesarios para llegar a las metas a través del análisis de zonas de competencia, buscando zonas de oportunidad de crecimiento y fijando metas específicas para lograr los resultados de ventas y tiempos de entrega de servicio al cliente. Responsable que se coordinen las brigadas compuestas por personal de ventas y operación con el agente externo que provee a los vendedores y supervisores, y recursos de diferentes áreas operativas de la Empresa para lograr las metas de ventas. Responsable por el control del inventario asignado.

**Cómo solicitar:** Las personas interesadas deben someter resume con el título de cada puesto ocupado, relación de tareas realizadas, fecha de incumbencia (día, mes y año) y si era a tiempo completo o parcial. Al enviar su resume deberá hacer referencia al puesto en el cual está interesado. No se aceptarán llamadas telefónicas. Los documentos podrán enviarse a través de las siguientes direcciones o por fax:

**DEPARTAMENTO DE ASUNTOS LABORALES  
Y ADMINISTRACION DE RECURSOS HUMANOS**

**P.O. Box 360998**

**San Juan, PR 00936-0998**

**[recursoshumanosclaro@claropr.com](mailto:recursoshumanosclaro@claropr.com)**

**Fax: (787)792-4146**

*J. Gordon*  
12/7/18

**PATRONO QUE OFRECE IGUALDAD DE OPORTUNIDAD EN EL EMPLEO Y  
COMPROMETIDO A MANTENER UN AMBIENTE LIBRE DE DROGAS**