

ALCANCE

- a. Procedimientos predecesores
 - 1. Elaboración de proyección de ventas

- b. Objetivo del procedimiento: Garantizar el cumplimiento de las metas establecidas de venta, por medio del seguimiento al equipo de asesores de servicio de venta

- c. Procedimientos sucesores
 - 1. Pago de incentivos y bonificaciones

CARGO RESPONSABLE

- a. Gerente de servicio de ventas (GSV)

CARGOS INVOLUCRADOS

- a. Asesor de servicio de ventas (ASV)

TIEMPOS

- a. Una vez a la semana

INDICADORES CLAVES

- a. Cobertura mensual por sku

TERMINOLOGÍA

- a. **Venta:** Habilidades adecuadas para contribuir en en la empresa
- b. **Prospectos de clientes:** Identificar nuevos clientes

ACUERDOS Y COMPROMISOS

Todo procedimiento aprobado por José Tovar Oliva, deberá ser auditado para garantizar su objetividad y cumplimiento.

La firma de dicho documento por todos los asistentes, hará constar el compromiso, validez, vigencia y obligatoriedad de las partes involucradas, con el propósito de ser más eficientes y productivos en todos los procesos que se realicen dentro de Grupo Entusiasmo S.A de C.V.

NOMBRE	PUESTO DE TRABAJO	FIRMA
José Tovar Oliva	Director General	
Natalia Tobón Coral	Directora de Mercadeo y Transformación Digital	
Lissette González	Gerente de Servicio de Administrativos	
Roque Oliva	Gerente de Servicio de Tesorería	
Erles Gómez	Gerente General Operativo	
Jenny Orantes	Jefe de servicio de Mercadeo	
Karla Beltrán	Auxiliar de Servicio de Prevención de Riesgos	
Erick Carcamo	Gerente de servicio de ventas	

PROCEDIMIENTO**Gerente de servicio de ventas (GSV)****I. Revisión de la proyección por cada asv**

- a. Realiza una reunión de ventas semanal, con todos los asesores
- b. Revisa la proyección de venta de cada asesor e identifican los clientes que no han comprado durante el mes.

Asesor de servicio de ventas (ASV)**II. Proyección antes del cierre del mes**

- a. Asesor de servicio de ventas actualiza su proyección al cierre de mes, identificando los clientes con los que trabajara su última semana de cierre.
- b. Detalla los clientes y el monto a vender, clasificando las venta de contado y credito
- c. Envía vía correo electrónico la proyección al gerente de servicio de ventas

Gerente de servicio de ventas (GSV)**III. Seguimiento al equipo de ventas**

- a. Recibe la información de los asesores de venta con sus proyecciones al cierre de mes.
- b. Revisa los montos de las proyecciones de ventas de cierre con los asesores
- c. Realiza el seguimiento a diario vía telefónica a cada uno de los asesores para verificar las ventas y el cumplimiento de las metas propuestas.

FIN DE PROCEDIMIENTO