

Ejecutivo de Ventas
Categoría: 26, 28, 31 ó 33

I. NATURALEZA DE LA CLASE

Responsable de comercializar y administrar las cuentas estratégicas de la empresa según el sector de negocio asignado, logrando su fidelización y con ello una ventaja competitiva para la empresa, de conformidad a los indicadores definidos en cada nivel.

II. CATEGORIA OCUPACIONAL

Nivel Especializado

III. PROCESOS A DESARROLLAR

- Dar seguimiento a las cuentas de clientes y/o intermediarios e implementar estrategias orientadas a mantener e incrementar las ventas de la empresa.
- Realizar visitas periódicas a clientes y/o intermediarios con el fin de buscar oportunidades de negocio, resolución de problemas, negociación de condiciones y prospección, con el fin de fortalecer las relaciones comerciales e incrementar su rentabilidad.
- Negociar y concretar las condiciones de pólizas y reclamos con los intermediarios y/o clientes según los alcances definidos en la normativa vigente.
- Profundizar en el conocimiento del mercado de seguros, tendencias del mercado, modalidades de productos y/o servicios, características y giro del negocio de los clientes, impacto y relevancia del cliente y del intermediario para la empresa.
- Coadyuvar en la implementación de las estrategias de lealtad de clientes y/o intermediarios.
- Brindar una asesoría experta a los clientes y/o intermediarios, en relación con modalidades de productos y servicios que ofrece el INS.
- Trasladar a las dependencias involucradas, con el visto bueno de su jefatura y según corresponda, el cambio o mejoras a nivel de sistema, procesos, condiciones, formularios, productos, de conformidad con las negociaciones efectuadas con los clientes y/o intermediarios.
- Llevar estadísticas y monitoreos de ventas de la cartera a cargo según sean clientes y/o intermediarios.
- Realizar informes relacionados con planes de trabajo, definición de metas y obtención de logros de las ventas.
- Realizar otros procesos afines al puesto.

IV. REQUISITOS

Se debe cumplir al menos con una de las siguientes opciones:

OPCION 1:

- Sesenta y cuatro créditos aprobados del Diplomado en Seguros impartido por el IPESA y al menos 48 meses de experiencia en puestos similares. *

OPCION 2:

- Noventa y seis créditos aprobados de una Universidad Pública o Privada respectivamente, de manera consecutiva conforme el programa oficial de la carrera que lo faculte para el desempeño del puesto y al menos 36 meses de experiencia en puestos de similar naturaleza, según lo establecido en las Políticas de Reclutamiento y Selección vigentes. *

OPCION 3:

- Bachiller en una carrera universitaria que lo faculte para el desempeño del puesto e incorporado al Colegio Profesional respectivo y al menos 24 meses de experiencia según lo establecido en las Políticas de Reclutamiento y Selección Vigentes. *

OPCION 4:

- Licenciatura o Superior en una carrera universitaria que lo faculte para el desempeño del puesto e incorporado al Colegio Respectivo y al menos 24 meses de experiencia según lo establecido en las Políticas de Reclutamiento y Selección Vigentes. *.

(*) Requisito de cumplimiento al 100%.

Las carreras afines están definidas en las Políticas de Reclutamiento y Selección vigentes, de la Subdirección de Recursos Humanos.

El crecimiento entre las categorías de puestos definidas en este perfil, se efectúan con base en lo establecido en la matriz de crecimiento y los indicadores aprobados por Gerencia General.

COMPLEMENTARIOS:

- Licencia B1
- Lectura, escritura y conversación del idioma inglés en un nivel avanzado
- Conocimiento de programas informáticos (SIMA, SIAS, SIFA, AS400, CRM).
- Manejo de aplicaciones ofimáticas (Word, Excel y Power Point).
- Conocimiento de la Ley General de Control Interno
- Amplio conocimiento de la Ley Reguladora del Mercado de Seguros
- Amplio conocimiento de la Ley contra la corrupción y el enriquecimiento ilícito en la función pública.
- Conocimiento de la Ley de Administración Pública
- Amplio conocimiento del plan de negocios institucional.

- Amplio conocimiento de los protocolos de servicio al cliente.
- Amplio conocimiento de la materia técnica de seguros.
- Conocimiento de la Ley de Protección de datos.
- Conocimiento de la Normativa interna de negocio.

V. COMPETENCIAS

	Nombre	Descripción	Nivel
Cardinales	Actitud Emprendedora	Habilidad para asumir el liderazgo personal, para llevar a cabo iniciativas novedosas y creativas, logrando contagiar a otros.	4
	Calidad	Capacidad para diseñar, producir y ofrecer un bien o servicio, con eficiencia, que cumpla con las especificaciones requeridas y que resulte siempre satisfactorio al cliente. Implica también la búsqueda de la excelencia en todo lo que se haga.	3
	Orientación al Cliente	Habilidad para realizar el trabajo con base en el conocimiento de las necesidades y expectativas de los clientes. Incluye mostrarse disponible, monitorear la satisfacción, asumir responsabilidad personal y ofrecer soluciones a sus necesidades.	3
	Orientación al Logro	Capacidad para alcanzar permanente resultados que superen las expectativas definidas, cumpliendo los indicadores de tiempo, efectividad y maximizando el uso de los recursos disponibles.	4
Específicas	Alineamiento Organizacional	Comprende la identificación y lealtad del colaborador con la misión, visión, valores y objetivos de la empresa. Es la capacidad para pensar sobre la base de la estrategia empresarial, convertirla en objetivos concretos para el propio campo de responsabilidad y ser capaz de hacer contribuciones a la misma.	3
	Creatividad/ Innovación	Habilidad para descubrir o generar ideas, desarrollarlas, enriquecerlas, para construir con ellas soluciones imaginativas a problemas planteados y oportunidades de innovación en cualquier campo profesional.	3
	Negociación	Capacidad para establecer con la contraparte acuerdos, mediante una actitud de apertura que facilita el entendimiento mutuo, lo que permite mediante el intercambio, articular estrategias y tácticas que deriven en resultados ganar-ganar.	3

Competencias establecidas de conformidad al Manual de Competencias Institucional vigente.

VI. ROL (ES)

- ✓ Ejecutivo de Ventas

Historial de Revisión, Aprobación y Divulgación				
Versión:	Elaborado por:	Revisado por:	Aprobado por:	Oficio y fecha: (rige a partir de)
1	MCG/ERC	DVQ/AAA	Gerencia	G-01305-2018; 09.04.2018