

## **Cargo: Técnico Comercial**

### **Ejecutar acciones tendentes a maximizar el valor del negocio comercial de la venta de combustibles, GLP, asfaltos, bunkers, lubricantes y otras especialidades**

- Planificar e implementar acciones de venta para el segmento del negocio asignado con el fin de alcanzar los objetivos volumétricos y de rentabilidad establecidos en el plan de ventas
- Programar, realizar y documentar visitas a los clientes de ANCAP para relevar sus necesidades
- Presentar cotizaciones a clientes directos de ANCAP y realizar su seguimiento
- Realizar el seguimiento integral del relacionamiento con los clientes, incluyendo la cobranza
- Aportar información para fijar las necesidades de productos para cada mercado
- Desarrollar y documentar información de los competidores y de sus productos
- Visitar potenciales compradores para desarrollar nuevos clientes y mercados
- Colaborar en la implementación de nuevos negocios
- Asistir en actividades vinculadas al área de marketing

### **Brindar asistencia técnica y monitorear y controlar los canales comerciales de ANCAP**

#### **Brindar asistencia técnica y comercial en la aplicación de herramientas del área, para la captación y fidelización de clientes**

- Asistir a la red de comercialización en aspectos técnicos del uso y manejo de los productos ANCAP, especialmente a través de trabajo de campo
- Brindar soporte de segunda instancia ante reclamos de usuarios finales de los productos y servicios de ANCAP
- Monitorear la aplicación de las políticas de seguridad y cuidado del medio-ambiente de ANCAP en los canales de comercialización
- Colaborar con el cliente en el control de la calidad del producto, del correcto mantenimiento de los equipos de suministro y almacenamiento de combustibles, de acuerdo con los programas del área
- Realizar verificaciones de calidad en cisternas de transporte de combustibles líquidos en todo el territorio nacional, de acuerdo con los programas del área
- Colaborar en el cumplimiento de controles de las garrafas y cilindros de Supergas envasado
- Controlar el cumplimiento de las reglamentaciones vigentes en relación con los canales de distribución de combustibles líquidos en todo el país, especialmente a través de trabajo de campo
- Mantener actualizado el registro de antecedentes de todos los puestos de venta y bocas de consumo propio de todo el país
- Realizar estudios de zona para el posterior análisis de la factibilidad de apertura de puestos de venta en todo el territorio nacional
- Asistir a los clientes en aspectos técnicos y comerciales relacionados con el Sistema de Control Vehicular y otras herramientas del área, para la captación y fidelización de clientes
- Coordinar con el usuario y la empresa proveedora las solicitudes de instalaciones y mantenimiento del sistema
- Gestionar el sistema y operar y mantener las bases de datos del Centro de Procesamiento de Datos Siskonve (CPD) y de lo correspondiente en el Sistema de Comercialización de ANCAP (CDC).
- Confeccionar la documentación contable respaldatoria de las operaciones comerciales

### **Llevar a cabo controles de calidad y cantidad en la red de estaciones de servicio ANCAP**

- Diseñar la programación de la ejecución de los controles de calidad y cantidad en estaciones de servicio ANCAP
- Realizar tomas de muestras de acuerdo con metodología aprobada y siguiendo las normas de seguridad y cuidado del medio ambiente
- Documentar las inspecciones realizadas a las estaciones de servicio y preparar informes correspondientes

### **Proponer iniciativas**

- Proponer iniciativas tendientes a la mejora continua de los procesos y reducción de costos e implementar mejoras

**Cargo: Técnico Comercial**

**FORMACIÓN, EXPERIENCIA**

- Estudios terciarios técnicos en Marketing o en Ingeniería, Química, o Administración preferentemente con estudios en Marketing o Ventas, relacionados con el área a que se asigna
- Experiencia mínima de 3 años en posiciones similares
- Conocimientos intermedios de idioma inglés
- Dominio de herramientas informáticas vinculadas al área

**HABILIDADES**

- Captación y desarrollo de oportunidades de negocio
- Proactividad
- Foco en la relación cliente proveedor
- Mejora continua

**DEPENDENCIA JERÁRQUICA**

- Reporta al Jefe de Ventas a Sellos y Estado, Jefe de Ventas Especialidades, Jefe de Marketing, Jefe de Asistencia Comercial, Supervisor Comercialización

**SUPERVISIÓN EJERCIDA**

- N/A