

| | |
|---|---|
| NOMBRE DEL PUESTO | |
| JEFE DE VENTAS | |
| FECHA | 19/04/2021 |
| NOMBRE DE LA EMPRESA | Universidad Le Cordon Bleu Perú S.A.C. |
| DIRECCIÓN | Av. Salaverry Nro. 3180. Magdalena del Mar |
| RUC | 20524343780 |
| CONTACTO DURANTE EL PROCESO | Mariza Arbulú |
| RAZÓN DEL REQUERIMIENTO | La actual Jefe de Ventas renuncia por temas personales. Se aprovechará esta coyuntura para que la nueva persona que ocupe la posición venga con más autonomía y sepa solucionar problemas sin la necesidad de recurrir siempre a instancias mayores. |
| COMENTARIOS DE CONFIDENCIALIDAD | Se mantendrá en reserva el nombre de la empresa hasta la entrevista con el consultor, (si es que el candidato cumple con el perfil). |
| PERFIL DE LA EMPRESA | |
| DUEÑOS Y NIVEL DE PARTICIPACIÓN | Familia Dalmau |
| ANTIGÜEDAD DE LA EMPRESA | 115 años a nivel mundial, 30 años aprox. en Perú. |
| CULTURA Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIMA ORGANIZACIONAL | |
| <p>Actualmente el trabajo es 100% virtual y no hay fecha para volver al trabajo presencial. El área de marketing y ventas trabajan muy de la mano y se busca horizontalidad y compromiso para que todos trabajen a gusto y se adapten a la organización.</p> | |
| ACTIVIDAD - PRODUCTOS PRINCIPALES | <p>Universidad (40%): ofrece 7 carreras de pregrado y una carrera para ejecutivos (8va carrera), pronto iniciarán 2 programas de maestría</p> <p>Instituto (60%): ofrece 5 carreras técnicas y 180 cursos de educación continua (representan el 25% de la facturación del instituto).</p> <p>En total tienen un aproximado de 800 alumnos</p> |
| POSICIÓN COMPETITIVA | <p>El instituto es el líder en gastronomía a nivel nacional.</p> <p>La universidad es nueva y compite con las universidades de línea media como la UTP, UPN, etc.)</p> |
| FACTURACIÓN ANUAL | USD\$ 40MM aprox. |
| NÚMERO DE TRABAJADORES | 200 aprox. en el corporativo. |
| DESCRIPCIÓN DEL CARGO | |
| DEPENDE JERÁRQUICAMENTE DE: | Director de Marketing y Ventas |

| | |
|--|--|
| DEPENDENCIA FUNCIONALMENTE DE: | Director de Marketing y Ventas |
| PERSONAS A CARGO | 13 operadores de venta |
| ORGANIGRAMA REFERENTE | |
| <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; display: inline-block; margin-bottom: 5px;">Director de Marketing y Ventas</div> <div style="background-color: #0056b3; color: white; padding: 5px; display: inline-block; margin-bottom: 5px;">JEFE DE VENTAS</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 10px; display: inline-block; margin-top: 10px;">13 operadores de venta para los productos de carrera universitaria, instituto y educación continua</div> | |
| LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA DEL PUESTO | Por el momento es 100% trabajo remoto |
| VIAJES | No |
| HORARIO DE TRABAJO Y RÉGIMEN | 8am-6pm de lunes a viernes Sábados por definir. Debe cumplir las 48hrs semanales |
| POSIBILIDADES DE DESARROLLO | A medida que crezca el negocio |
| ÁMBITO REFERENTE DE BÚSQUEDA | De preferencia que provengan de universidades o institutos de prestigio (que ya hayan pasado por los problemas que actualmente están pasando en LCB) o empresas afines con servicios variados, que tengan la tecnología instaurada en el área comercial. |
| FINALIDAD DEL PUESTO - RESULTADOS ESPERADOS | |
| Asegurar el cumplimiento de las ventas de la institución, así como supervisión al equipo de ventas para el logro de los objetivos de venta. | |
| DESAFÍOS | |
| Liderar al equipo de ventas con un adecuado seguimiento y control para alcanzar los objetivos de venta establecidos, utilizando herramientas tecnológicas y analizando gran cantidad de información para alcanzar el equilibrio será fundamental. Asimismo, el equipo de ventas tiene mucha presión por alcanzar los objetivos, en este sentido, va a necesitar aplomo y tolerancia a la presión para manejarse con solvencia. | |
| BARRERAS | |
| El sector de hostelería ha sido uno de los más golpeados por la pandemia, en este escenario, se va a encontrar con un producto más difícil de vender que en otras épocas. Saber despejar dudas sobre las inquietudes de potenciales alumnos será clave. | |
| ACTIVIDADES PRINCIPALES | |
| ACTIVIDAD 1 | Elaborar y desarrollar el plan de ventas de la institución en cada campaña |
| ACTIVIDAD 2 | Elaborar y actualizar los reportes de ventas |
| ACTIVIDAD 3 | Supervisar y auditar la atención de los asesores en los diversos canales de ventas (llamadas, WhatsApp, Facebook, etc.) |
| ACTIVIDAD 4 | Establecer y garantizar el cumplimiento correcto del proceso de venta coordinando con las diferentes áreas de la institución |

| | |
|--|---|
| ACTIVIDAD 5 | Administrar la plataforma de CRM, asegurando la buena gestión de la data de prospectos y el cierre de la venta |
| ACTIVIDAD 6 | Administrar las diferentes plataformas de gestión de ventas como plataformas de pago, plataformas académicas, entre otros |
| ACTIVIDAD 7 | Brindar soporte directo a la fuerza de ventas con respecto a consultas y casuísticas que se generen en el proceso de la venta |
| ACTIVIDAD 8 | Realizar y actualizar el reporte de comisiones |
| ACTIVIDAD 9 | Capacitar constantemente al personal tanto en producto como en el manejo de las herramientas digitales |
| ACTIVIDAD 10 | Generar cualquier tipo de reporte de control y seguimiento de ventas que requiera la Dirección Comercial y/o Dirección General. |
| RELACIONES CLAVE: | |
| INTERNAMENTE | Internamente con equipo de ventas, con el área de finanzas para revisar las cobranzas y con el área de TI para solucionar incidencias con las herramientas tecnológicas relacionadas al área comercial. |
| EXTERNAMENTE | Con el proveedor del CRM y el de redes sociales digitales |
| PERFIL REQUERIDO | |
| RANGO DE EDAD | No hay un rango establecido, no obstante, se espera que sea la edad que tenga el candidato, esté familiarizado y tenga apertura a la tecnología |
| GÉNERO REQUERIDO | indiferente |
| PROFESIÓN | Bachiller en Administración, Marketing o carreras afines |
| TÍTULO EXIGIDO | No requerida |
| COLEGIATURA EXIGIDA | No requerida |
| MAESTRÍA O ESPECIALIDAD | De preferencia en temas relacionados al área comercial y/o marketing |
| CONOCIMIENTOS ESPECIALES | Conocimientos en técnicas de venta, Excel a nivel intermedio-avanzado Experiencia en el manejo de CRM (hoy trabajan con Express Educa de Microsoft) |
| AÑOS DE EXPERIENCIA GENERAL | 4 años desde el grado de bachiller |
| AÑOS DE EXPERIENCIA EN EL PUESTO O SIMILARES | 3 años dirigiendo equipos de ventas a nivel de coordinación o jefatura. Es importante la experiencia más que el cargo ocupado por lo que se considerarán candidatos con alto potencial. |
| IDIOMAS REQUERIDOS | Inglés intermedio para revisar manuales en ese idioma |
| ESTADO CIVIL DE PREFERENCIA | No determinado |
| ¿EL PUESTO ES APTO PARA PERSONAS CON DISCAPACIDAD? | No |
| OTROS | No |
| COMPETENCIAS LABORALES (CONDUCTAS ESPERADAS) | |

| | |
|----------------------------------|---|
| COMPETENCIA 1 | Liderazgo |
| COMPETENCIA 2 | Empatía |
| COMPETENCIA 3 | Orientación a resultados |
| COMPETENCIA 4 | Pensamiento estratégico |
| COMPETENCIA 5 | Capacidad de análisis |
| COMPETENCIA 6 | Tolerancia a la presión |
| RESTRICCIONES DE BÚSQUEDA | |
| Ninguna | |
| CONDICIONES LABORALES | |
| TIPO DE CONTRATO | A plazo fijo por 1 año renovable, con periodo de prueba de 6. |
| SALARIO BRUTO MENSUAL (X14) | S/. 8,000.00 |
| BONOS | Hasta 2 sueldos anuales por ventas (campañas semestrales) |
| VARIABLE | No |
| UTILIDADES | De ley (este año no se tuvo) |
| SEGURO DE SALUD | Optativo EPS con Rímac. La empresa asume lo de ley |
| OTROS BENEFICIOS | Estacionamiento cuando regresen al trabajo presencial. Cuponera con días libres por cumpleaños y por obtención de títulos. Convenios. |