

Cargo: Gerente Comercialización de Energéticos

Asegurar la compra en el exterior de combustibles, sus materias primas y gas natural

- Garantizar la disponibilidad, en tiempo y forma, de las materias primas requeridas para la producción de combustibles según plan de producción
- Garantizar la disponibilidad, en tiempo y forma, de los combustibles requeridos para la producción de portland según plan de producción
- Proponer las políticas corporativas de comunicación y las políticas operativas para el manejo de publicidad y contratación de medios en conjunto con las gerencias de Relaciones Institucionales y comunidad, Recursos Humanos, Gestión de Suministro, y Producción de Portland

Maximizar el valor de negocio de comercialización de combustibles, lubricantes, especialidades, y gas natural

- Liderar y gestionar la comercialización de combustibles, lubricantes, especialidades, y gas natural
- Tomar las decisiones que promuevan la maximización del valor de los productos ofrecidos por la empresa
- Promover, monitorear y gestionar en su competencia, iniciativas de mejora de eficiencia y reducción de costos
- Gestionar eficientemente el capital de trabajo

Incrementar el valor de la marca ANCAP

- Promover el posicionamiento óptimo de la marca ANCAP y de sus productos en la mente de los consumidores
- Liderar estudios detallados de los mercados en los que participa ANCAP
- Promover las comunicaciones externas de la empresa en todo aquello que tenga impacto sobre el cliente y la imagen de marca
- Aprobar inversiones en marketing de acuerdo con la responsabilidad social empresaria
- Fomentar en la organización la orientación al cliente

Asegurar el funcionamiento del tablero de indicadores de gestión del área

- Determinar los indicadores para la medición de la gestión del área y la metodología de cálculo y administración
- Controlar periódicamente las mediciones de los indicadores de la Gerencia
- Preparar los informes de gestión de la Gerencia

Desarrollar y gestionar las personas a su cargo

- Desarrollar, liderar y motivar al equipo a cargo
- Comunicar e involucrar al personal a cargo en los temas del área y de la empresa
- Gestionar y medir el desempeño
- Formular las necesidades de capacitación del personal a cargo
- Determinar las necesidades de personal
- Promover el desarrollo de carreras y cuadros de reemplazo
- Detectar las necesidades y planificar, junto con la Gerencia de Recursos Humanos, la capacitación del personal a cargo

Proponer estrategias y liderar la implementación de proyectos para el área

- Evaluar y proponer inversiones para el área bajo su responsabilidad
- Proponer e implementar la estrategia del área
- Formular el presupuesto del área
- Liderar la implementación de proyectos de inversión y mejora aprobados

Cargo: Gerente Comercialización de Energéticos

FORMACIÓN, EXPERIENCIA

- Profesional universitario, preferentemente egresado de las carreras de Comercio Exterior, Negocios Internacionales, Ingeniería o Ciencias Económicas, valorándose estudios de postgrado (MBA o similar)
- Experiencia mínima de 5 años en cargos con niveles de responsabilidad y/o funciones similares, preferente en empresas dedicadas al trading de commodities
- Dominio de idioma inglés
- Dominio de herramientas informáticas vinculadas al área

HABILIDADES

- Liderazgo
- Orientación a la Seguridad, Higiene y Cuidado del Medio Ambiente
- Orientación al cliente
- Negociación

DEPENDENCIA JERÁRQUICA

- Reporta al Gerente General

SUPERVISIÓN EJERCIDA

- Gerente Comercio Exterior, Gerente Ventas de Combustibles, Lubricantes y especialidades, Gerente Gas Natural, Profesional Comercialización de Energéticos, Analista Junior, y Secretaria Gerencial