

Cargo: Gerente Ventas de Combustibles, Lubricantes y especialidades

Maximizar el valor del negocio de venta de combustibles, lubricantes y especialidades en Uruguay y en bunkers

- Liderar y gestionar el negocio de venta de combustibles y lubricantes en Uruguay a través de los canales mayorista y minorista y de la venta a sellos
- Liderar y gestionar la venta de especialidades por producto y por cliente
- Asesorar en el direccionamiento estratégico de sociedades vinculadas acorde con la estrategia de ANCAP
- Liderar la propuesta de precios de los productos no monopólicos y márgenes de venta
- Asistir a la Gerencia Económico Financiera en la definición de precios de los productos monopólicos
- Gestionar las otras variables de marketing: producto (mix y calidades), mercados y canales, posicionamiento, publicidad y promoción
- Gestionar las proyecciones de demanda y de precios de productos
- Promover el desarrollo de negocios comerciales
- Promover, monitorear y gestionar en su competencia, iniciativas de mejora de eficiencia y reducción de costos

Incrementar el valor de la marca ANCAP

- Fijar el posicionamiento óptimo de la marca ANCAP y de sus productos en la mente de los consumidores
- Promover las comunicaciones externas de la empresa en todo aquello que tenga impacto sobre el cliente y la imagen de marca
- Asegurar el cumplimiento de los estándares y políticas medioambientales de ANCAP
- Aprobar inversiones en marketing sustentadas en estudios de mercado y de impacto en el valor de marca y coherentes con las políticas de ANCAP
- Fomentar en la organización la orientación al cliente
- Asegurar el cumplimiento de un marketing responsable de acuerdo con la responsabilidad social empresarial

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 Ventas de Combustibles, Lubricantes y especialidades

FORMACIÓN, EXPERIENCIA

- Profesional universitario egresado de las carreras de Ciencias Económicas, Ingeniería o Licenciatura en Marketing, valorándose estudios de postgrado en Comercialización, Ventas, Marketing, MBA o similar
- Experiencia mínima de 5 años en cargos con niveles de responsabilidad y/o funciones similares
- Dominio de idioma inglés
- Dominio de herramientas informáticas vinculadas al área

HABILIDADES

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

DEPENDENCIA JERÁRQUICA

- Reporta al Gerente Comercialización de Energéticos

SUPERVISIÓN EJERCIDA

- Jefe de Ventas a Sellos y Estado, Jefe de Ventas Especialidades, Jefe de Marketing, Jefe de Planificación Comercial, Jefe de Asistencia Comercial, Profesional Ventas de Combustibles, Lubricantes y Especialidades, Analista Junior, y Secretaria Gerencial