

Cargo: Jefe Desarrollo Comercial

Maximizar el valor del transporte y comercialización del gas natural producido en yacimientos propios

- Gestionar las exportaciones e importaciones de gas natural
- Monitorear el avance de las gestiones de exportación de gas argentino al Uruguay
- Gestionar la compra de gas a terceros (contratos)
- Evaluar y proponer iniciativas y alternativas de abastecimiento acorde con los lineamientos estratégicos
- Negociar contratos de transporte (volúmenes, tarifas)
- Liderar los aspectos administrativos y comerciales de toda la unidad de negocio
- Promover, monitorear y gestionar en su competencia, iniciativas de mejora de eficiencia y reducción de costos

Asegurar el cumplimiento de contratos con grandes consumidores y distribuidores según plan de abastecimiento Maximizar el valor de la participación en Montevideo Gas y Conecta S.A.

- Negociar contratos de suministro con las compañías de distribución de gas natural
- Comercializar servicios de gas natural a clientes industriales y de uso intensivo
- Coordinar planes de desarrollo y venta a partir de la disponibilidad de suministro proyectada
- Revisar el plan comercial de Conecta S.A. y proponer inversiones y mejoras
- Administrar eficientemente los contratos según el plan de abastecimiento
- Desarrollar y promover las ventas a grandes consumidores y nuevos negocios comerciales según plan de abastecimiento
- Atender los aspectos regulatorios vinculados a la gestión del gas natural procurando el suministro seguro y rentable al país y a Ancap
- Establecer fórmulas para fijación de precios que aseguren una participación y margen convenientes

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

Integrar las empresas participadas de distribución y a otras empresas vinculadas al negocio, en el proceso de planificación estratégica de ANCAP

Promover, monitorear y gestionar en su competencia, iniciativas de mejora para los activos y operaciones bajo su responsabilidad

Desarrollar nuevos negocios vinculados al suministro, transporte y distribución de gas natural

- Integrar el proceso de planificación de las empresas vinculadas al área con el proceso de ANCAP
- Proponer, monitorear y gestionar en su competencia, iniciativas y estrategias y recoger aquellas presentadas por las empresas vinculadas al área
- Colaborar en la evaluación de proyectos
- Formular el presupuesto del área
- Brindar soporte en la implementación de los proyectos de inversión y mejora aprobados

Cargo: Jefe Desarrollo Comercial

FORMACIÓN, EXPERIENCIA

- Profesional universitario egresado preferentemente de las carreras de Ingeniería o Ciencias Económicas
- Experiencia mínima de 5 años en posiciones similares
- Dominio de idioma inglés y, preferentemente, conocimientos básicos de portugués
- Dominio de herramientas informáticas vinculadas al área

HABILIDADES

- Liderazgo
- Orientación a la Seguridad, Higiene y Cuidado del Medio Ambiente
- Orientación al cliente
- Captación y desarrollo de oportunidades de negocio

DEPENDENCIA JERÁRQUICA

- Reporta al Gerente de Gas Natural

SUPERVISIÓN EJERCIDA

- Funcional: Profesional Gas Natural, Analista Junior