

Cargo: Jefe Planificación Comercial

Brindar asistencia en materia económica y financiera a las decisiones comerciales Confeccionar el plan de demanda de productos

- Realizar estudios económicos y financieros para soportar las decisiones del ámbito comercial (evaluación del desarrollo de nuevos productos)
- Elaborar costos de productos por canal (costos de transferencia desde refinación, manipuleo, costos logísticos por canal, impuestos)
- Analizar márgenes por canal incluido DUCSA, para cada producto
- Generar informes de evolución de la rentabilidad comercial de cada producto
- Gestionar el sistema estadístico de soporte al negocio.
- Realizar la planificación de canales comerciales, evitando los solapamientos y maximizando el margen comercial en coordinación con las jefaturas de Ventas Especialidades y Ventas a Sellos y Estado y con DUCSA
- Brindar asistencia en la negociación y propuesta de márgenes de contratos con sellos
- Brindar asistencia en la negociación y propuesta de márgenes de operadores de estaciones de servicio y de transportistas de combustibles
- Brindar soporte al Gerente de Comercialización en análisis especiales
- Elaborar la proyección de demanda de productos (combustibles, especialidades y lubricantes), coordinando con otros organismos públicos y privados involucrados en la misma

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

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

- Proponer, monitorear y gestionar en su competencia, iniciativas y estrategias
- 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 Planificación 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
- Dominio de herramientas informáticas vinculadas al área

HABILIDADES

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

DEPENDENCIA JERÁRQUICA

- Reporta al Gerente Ventas de Combustibles, Lubricantes y especialidades

SUPERVISIÓN EJERCIDA

- Técnico Especializado
- Funcional: Profesional Ventas de Combustibles, Lubricantes y especialidades, Analista Junior