

Cargo: Profesional Ventas de Combustibles, Lubricantes y Especialidades

**Brindar soporte analítico y técnico a las decisiones y gestión del negocio
Colaborar en el diseño de los planes de negocio e iniciativas**

- Liderar informes, estudios y presupuestos del área, que faciliten la toma de decisiones
- Identificar relaciones de causa y consecuencia; desarrollar modelos analíticos y simulaciones del ámbito de negocio; establecer patrones; extraer conclusiones aplicables al negocio
- Analizar cuentas contables de ANCAP para contribuir a la determinación de la evolución de la rentabilidad del negocio
- Colaborar activamente en el diseño y desarrollo de planes de negocio
- Monitorear y documentar el avance de los planes de negocio e iniciativas de mejora. Monitorear y controlar la operatividad de los sistemas de fidelización de clientes
- Definir en el ámbito de su competencia situaciones que contribuyan a maximizar los el negocio comercial de la empresa
- Asistir en la determinación y control de los indicadores para la medición de la gestión de la Gerencia
- Participar en todas las etapas de los procesos del área

Generar información de valor para el área a través de la operación del sistema de información correspondiente

- Procesar y analizar información proveniente de diversas fuentes; datos del mercado y de la industria, explorar tendencias, agregando valor a los datos.
- Aportar datos procesados para la confección de informes o estudios
- Entregar y sintetizar resultados en forma de informes o estudios

Proponer iniciativas

- Proponer iniciativas tendientes a la mejora continua de los procesos y reducción de costos e implementar mejoras

Cargo: Profesional Ventas de Combustibles, Lubricantes y Especialidades

FORMACIÓN, EXPERIENCIA

*** Modificado por Ress. (D) N° 736/6/2011 y 118/1/2013**

- Profesional universitario egresado de las carreras de Ingeniería, Ciencias Económicas o Licenciado en Comercio Exterior o Negocios Internacionales; preferentemente con estudios especializados en Marketing (*)
- Experiencia mínima de 3 años en posiciones similares
- Conocimientos intermedios de idioma inglés
- Dominio de herramientas informáticas vinculadas al área

HABILIDADES

- Orientación al cliente
- Visión del negocio
- Captación y desarrollo de oportunidades de negocio
- Foco en la innovación

DEPENDENCIA JERÁRQUICA

- Reporta al Gerente Ventas de Combustibles, Lubricantes y Especialidades
- Funcional: Jefe de Ventas a Sello y Estado, Jefe de Ventas Especialidades, Jefe de Marketing, Jefe de Planificación Comercial, Jefe de Asistencia Comercial

SUPERVISIÓN EJERCIDA

- Funcional: Analista Junior