



# Funciones de los Vendedores

Como parte del equipo de ventas de **Pro Energy**, los vendedores tienen un papel fundamental en el crecimiento y éxito de la empresa. Sus funciones y responsabilidades están diseñadas para maximizar la satisfacción del cliente y alcanzar los objetivos de ventas. A continuación, se detallan las funciones específicas de los vendedores:

## 1. Captación de Nuevos Clientes:

- Identificar y captar nuevos clientes potenciales para ampliar la base de clientes de la empresa.
- Realizar visitas y llamadas de ventas para presentar los productos y servicios de la empresa.

## 2. Gestión de Datos de Clientes:

- Revisar y actualizar, cuando sea necesario, los datos de contacto (correo, número de teléfono, nombre, puesto y actividad comercial) de los clientes actuales.
- Asegurarse de que toda la información relevante se registre al dar de alta un nuevo cliente.

## 3. Atención al Cliente:

- Mantener relaciones sólidas con los clientes existentes, asegurando su satisfacción continua.
- Atender consultas, quejas y solicitudes de los clientes de manera oportuna y profesional.
- Proveer información técnica detallada sobre los productos y servicios ofrecidos.

## 4. Asesoramiento Técnico:

- Asistir a los clientes en la selección de productos adecuados a sus necesidades.
- Explicar términos técnicos de manera comprensible para los clientes.



# Funciones de los Vendedores

## 5. Elaboración y Seguimiento de Cotizaciones:

- Preparar y enviar cotizaciones precisas y competitivas.
- Realizar seguimiento de las principales cotizaciones enviadas para cerrar ventas, incluyendo el registro de cotizaciones interesantes en Salesforce para un seguimiento adecuado.

## 6. Gestión de Pedidos:

- Revisar diariamente la pestaña de consulta de pedidos pendientes (eliminar pedidos basura), pendientes por entregar de logística (mostrador) y pendientes de pago (no aplicados).
- Ingresar y gestionar los pedidos de los clientes en el sistema, asegurándose de dejar en la pestaña de consulta de pedidos pendientes solo aquellos pedidos que requieran compra y no tengan piezas disponibles.
- Coordinar con el departamento de logística para asegurar la entrega oportuna de los productos.

## 7. Negociación y Cierre de Ventas:

- Negociar términos y condiciones de venta con los clientes.
- Trabajar para alcanzar y superar las metas de ventas establecidas.

## 8. Capacitación y Desarrollo:

- Asistir a capacitaciones internas y externas para mantenerse actualizado sobre los productos, servicios y técnicas de ventas.
- Compartir conocimientos y mejores prácticas con el equipo de ventas.

## 9. Reportes y Seguimiento:

- Preparar informes de ventas periódicos para la gerencia.
- Participar en reuniones de ventas para revisar el desempeño y ajustar estrategias.



# Funciones de los Vendedores

## 10. Visitas a Clientes:

- Programar y realizar visitas regulares a los clientes actuales y potenciales para presentar nuevos productos y promociones.
- Realizar demostraciones de productos cuando sea necesario.

## 11. Post-Venta:

- Asegurar que los clientes estén satisfechos con los productos y servicios recibidos.
- Resolver cualquier problema o inquietud que surja después de la venta.

## 12. Desarrollo de Mercado:

- Identificar oportunidades de expansión en nuevos mercados y segmentos.
- Desarrollar estrategias para entrar en estos mercados.

**Nota:** Si tienen alguna duda sobre el desempeño de sus funciones, les pedimos que se dirijan a su encargado para recibir la orientación y apoyo necesarios.