



ANEXO II PROMOTOR COMERCIAL EN EL EXTERIOR

Justificación

Es un objetivo estratégico simplificar la actividad comercial de la empresa, esto implica disponer de contratar una persona comercial en el país de destino que sea un promotor comercial para la empresa o para el grupo de empresas. Esta persona tendrá establecido por el coordinador un procedimiento de trabajo con prioridades y objetivos claros y planificados necesarios para cumplir con metas establecidas.

Perfil del promotor comercial

El promotor deberá cumplir con las competencias comerciales deseadas (conocimientos, experiencia, habilidades).

Acreditar antecedentes con referencias y trabajos realizados.

Estar radicado en la misma región en la que se encuentran los potenciales clientes.

Disponer de movilidad propia.

Poseer disponibilidad para viajar 10 días a capacitación en Córdoba.

Objetivos

Promover contactos comerciales con potenciales Clientes.

- Establecer un plan comercial con objetivos de ventas de acuerdo al perfil de las empresas.
- Definir precios y condiciones comerciales acorde a cada producto.
- Establecer en forma coordinada un plan de comunicación y MKT en el país de destino.
- Armado de ronda de negocios con objetivos comerciales en el corto y mediano plazo.
- Atender reclamos y servicios requeridos por los clientes y aceptados por la empresa proveedora.

Perfil de empresas

- La empresa pertenece a uno de los siguientes sectores productivos:
 - Molino de harina de trigo
 - Extrusora de granos de soja
 - Producción de alimentos para la nutrición animal
- La empresa participante habrá realizado el "Diagnóstico de Perfil exportador".
- La empresa estará incluida en la base de Exportadores de Córdoba.
- La empresa participará del PDE Molinería
- Disponer de personal interno responsable de operaciones de exportación o tener un coordinador externo que sea quien interactúa con el promotor comercial, define condiciones de negocios, y da avances al programa.



Metodología

La consultoría comprende la contratación de un agente comercial por cuenta de la empresa, que se encargue cumplir con los puntos antes dichos en los objetivos y diseñar el plan de ventas acorde al mercado definido por el PDE.

Etapas

ETAPA I. Búsqueda del promotor comercial en el país de destino

En esta etapa se trabajará en conjunto con la empresa, a través de información del perfil de la empresa con agencias, cámaras empresarias, embajadas o empresas seleccionadoras de RRHH que puedan participar en la búsqueda del perfil de persona que sea necesario.

ETAPA II. Selección, contrato e incorporación del personal.

Se provee a la empresa sobre las personas pre-seleccionadas para que la misma pueda realizar la selección final.

La empresa o grupo de empresas procederán a la contratación del promotor comercial estableciendo condiciones que regirán la relación contractual.

ETAPA III. Capacitación del comercial en la empresa

La persona seleccionada deberá pasar por una etapa de capacitación dentro de la empresa o grupo de empresas para tomar un conocimiento profundo tanto de la filosofía de trabajo, capacidades instaladas para la oferta y perfil del producto o productos a comercializar.

ETAPA IV. Ejecución de servicios

Se ejecutan los servicios acordados en la contratación.

Entregables

Etapa I: listado de personas pre-seleccionadas.

Etapa II: Contrato final con el promotor comercial.

Etapa III: Breve informe de capacitación.

Etapa IV: Informes bimestrales del promotor comercial.

Plazo de ejecución

El plazo para la ejecución de las etapas identificadas no deberá ser inferior a 1 año.