CONQUISTA TU SUELO

SOILSOLUTION®

JOB SCORECARD

Las mejores soluciones geotécnicas ya no son exclusivas para grandes proyectos. Nivelamos el campo de juego para los proyectos del mercado medio a través de la representación de las mejores tecnologías que permiten construir tus cimentaciones de manera rápida, económica y simple, sin tanto drama!

Actualmente buscamos extender nuestra presencia en todo el país. Tu misión es ayudar a crecer la compañía al doble de lo que crece la industria. Nos ayudarás a dominar el canal de distribución y crearás relaciones duraderas con todos nuestros clientes.

Empresa:	Soilsolution, SA de CV			**Fecha:**	17-FEB-2021
Puesto:	Ingeniero Regional (Representante de Ventas)				
Perfil	Ingeniero civil con posgrado en estructuras o geotecnia				
Nombre y puesto del jefe directo:	Héctor de la Fuente Utrilla – Dirección General				
Objetivo del puesto:	Incrementar las ventas y el numero de proyectos revisados en la región representada				
Resultados deseados:	**KPI**	**SG (A+)**	**Green:**	**Yellow**	**Red**
Crecimiento en ventas	-Ventas	Mayor al green	25 millones al año	Cualquier número entre rojo y verde	12 millones al año
Crear relaciones verdaderas y duraderas con el cliente	-Repetition rate	Mayor al green	- 6 proyectos al año	Cualquier número entre rojo y verde	- 1 proyectos al año
Adquirir nuevos clientes	-Growht rate	Mayor al green	1.5x	Cualquier número entre rojo y verde	x
Aumentar el numero de proyectos a revisión	-DRL	Mayor al green	50 / anuales	Cualquier número entre rojo y verde	24 / anuales

Habilidades, rasgos y competencias	Puntuación	Comentarios
Coachability		1. Tener presencia y confianza 2. Hobbys caros (tiro, cazeria, golf, equitación) que les permitan aumentar su networking 3. Dominar el idioma inglés 4. Haber estudiado en una escuela de paga (aumenta red de contactos) 5. Estar activo en organizaciones gremiales
Escucha activa		
Éxitos previos		
Inteligencia		
Ética laboral		
Independencia		
Primera impresión		
Simpatía		
Seguridad		
Enfoque en el cliente		
Comunicación oral		
Habilidad para negociar		
Habilidad para persuadir		

T. 99 . 31 . 41 . 2786

WWW.SOILSOLUTION.COM.MX

CARRETERA MUNICIPAL VILLAHERMOSA A
LA ISLA KM. 3.5, COLONIA MIGUEL HIDALGO.

Principales Responsabilidades	Puntuación	Comentarios
Búsqueda proactiva de clientes potenciales mediante llamadas y visitas		
Generar insights de acuerdo a las necesidades del cliente y oportunidades del mercado para elaboración de planes comerciales con área de mkt y producto		
Manejo y seguimiento de cartera de clientes		
Trabajar con otros equipos para asegurar la buena atención, la coordinación y flujo de información		
Generar valor mediante upselling y crosselling		
Análisis de reporte de ventas para la toma de decisiones		
Valores fundamentales que nos representan.	**Puntuación**	**Comentarios**
Buscamos cómo sí		
Nos ensuciamos las manos		
No tenemos miedo de competir		
Construimos para el largo plazo		