

Perfil de Cargo

Diligenciado por: OVALLE SUAREZ ANGIE LORENA

Ciudad:

BOGOTA

Cargo:

ANALISTA DE SLECCION

No. Cédula:

Regional:

UNIFICADA

Fecha de Actualización:

13/03/2023

Datos suministrados por:

ANA MARIA LONDOÑO HERNANDEZ

Cargo:

COORDINADORA GESTION HUMANA

Información del cliente *

Cliente:

COLGATE PALMOLIVE COMPAÑIA

Codigo:

0169

Identificación del cargo *

Cargo del cliente:

MERCADERISTA CANAL DIRECTO

Cargo corporativo:

MERCADERISTA

Codigo:

C050

Nivel de cargo:

Operativos

El cargo requiere semillero:

NO

Perfil del cargo

Complejidad del perfil: Medio

La complejidad del perfil está medida en términos de la rotación y los días de cubrimiento promedio de la vacante

Objetivo del cargo: *

Garantizar la estrategia de exhibición definida, manteniendo punto de venta con el surtido recomendado

Funciones del cargo *

Descripción ampliada de la función	Frecuencia
Limpiar los productos y estanterías	Diaria
Informar al supervisor las dificultades y oportunidades de POP (calidad, cantidad, tamaño)	Diaria
Mantener el área de trabajo, equipos y herramientas limpias y ordenadas.	Diaria
Usar el uniforme conforme a las instrucciones entregadas en el entrenamiento, garantizando que su maquillaje y accesorios estén en armonía con el mismo.	Diaria
Reabastecer estanterías, vitrinas, exhibidores y espacios adicionales obtenidos.	Diaria
Reporte de novedades de producto y la calidad del mismo (posibles averías)	Diaria
Envío de Registros Fotográficos de las implementaciones de POP realizadas.	Diaria
Informar novedades alarmantes en precio cuando tanto la competencia como CP, marquen precios atípicos en el mercado.	Diaria
Garantizar el cumplimiento de las políticas para la entrega de premios y muestras.	Diaria

Descripción ampliada de la función	Frecuencia
Implementar todas las actividades promocionales dirigidas al canal (Lanzamientos / Campañas / validación en distribución de Prepacks, etc)	Diaria
Realizar informes al supervisor de cambios de precios de la competencia que afecten la dinámica del negocio.	Diaria
Procurar el cuidado integral de su salud	Diaria
Cumplir las normas, reglamentos e instrucciones del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo de la empresa	Diaria
Suministrar información clara, veraz y completa sobre su estado de salud	diaria
Informar oportunamente al empleador o contratante acerca de los peligros y riesgos latentes en su sitio de trabajo	diaria
Participar en las actividades de capacitación en seguridad y salud en el trabajo definido en el plan de capacitación del SG2SST	diaria
Participar y contribuir al cumplimiento de los objetivos del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo SG-SST	diaria
Implementar material POP en la categoría correspondiente según lineamientos	Diaria
Influir en el incremento de espacios, beneficiando los intereses de la compañía.	Diaria
Retroalimentar al Supervisor los hallazgos encontrados en campo respecto al comportamiento del consumidor	Diaria
Reportar los agotados	Diario

Requisitos Mínimos de Educación y Experiencia *

Nivel educativo	Educación	Semestre	Carácter	Situación
-----------------	-----------	----------	----------	-----------

Formación *

Nivel educativo	Educación	Semestre	Carácter	Situación
Bachillerato		0	Indispensable	Finalizado
Técnico Laboral	Mercadeo y ventas o afines	2	Deseable	Cursando

Diligencie información de idiomas en caso que se requiera.

Idioma	% Lectura	% Escritura	% Hablado
--------	-----------	-------------	-----------

Experiencia - Sectores	Sector - Subsector	Palabra Clave - Cargo *	Experiencia laboral mínima:
Aplican Todos los Sectores	Aplican Todos los Subsectores	Mercaderista	6 meses

Área de conocimiento	Subárea de conocimiento	Conocimiento
Marketing, Comunicación y Comercio	Desarrollo de Marca	Desarrollo de marca
Marketing, Comunicación y Comercio	Venta al por Mayor	Grandes superficies

Competencias requeridas para el cargo *

Competencia	Definición	Comportamiento	Grado
Orientación a los resultados	Obtener resultados que contribuyan al cumplimiento del Direccion Estratégico de la compañía	1. Enfoca su trabajo y el de su equipo a mejorar los resultados financieros de la compañía. 2. Establece mecanismos de monitoreo y seguimiento para verificar el avance hacia las metas cerciorándose de que los resultados y objetivos se están alcanzando. 3. Genera estrategias teniendo en cuenta la relación entre .recursos utilizados resultados. que le permitan a él y a su equipo de trabajo cumplir y o superar las metas. 4. Moviliza todos los recursos que tiene a su disposición para el logro de los objetivos en el tiempo previsto y con la calidad esperada.	Avanzado
Orientación al Servicio	Satisfacer las necesidades de los clientes internos y externos cumpliendo con los parámetros establecidos por la compañía.	1. Moviliza a su equipo a monitorear los indicadores de servicio construyendo colectivamente estrategias que mejoren la satisfacción del cliente. 2. Aprovecha cada contacto con el cliente interno o externo como un espacio realmente productivo para	Avanzado

Competencias requeridas para el cargo

Competencia	Definición	Comportamiento	Grado
		fidelizarlo. 3.Convoca a otros equipos de la organización para establecer estrategias conjuntas que garanticen la satisfacción del cliente interno o externo. 4.Explora nuevas necesidades de los clientes anticipándose a sus requerimientos generando soluciones que resulten eficientes y adecuadas.	
Impacto o influencia	Capacidad de producir un impacto o efecto determinado sobre los demás. mediante la influencia y persuasión. con el propósito de lograr que ejecuten acciones determinadas que se quieren de ellos.	1.Influye sobre los demás en circunstancias o situaciones que requieren de solución inmediata. 2.Impacta a niveles superiores de la organización en cuanto a toma de decisiones o desarrollo de actividades clave para la empresa. 3.Logra persuadir a otros durante sus presentaciones o exposición de información relevante. 4.Implementa estrategias para que la organización o empresa impacte de forma positiva en todos los niveles.	Avanzado
Desarrollo de la relación con el cliente	Generar confianza y relaciones productivas en toda la organización del cliente aportando nuevas perspectivas y juicios solidos sobre el desarrollo actual y futuro del negocio.	1. Establece con los clientes relaciones con perspectivas de largo plazo, a partir del reconocimiento que genera su experiencia, conocimiento y profesionalismo. 2. Implementa estrategias para el cliente que mejoran los resultados del negocio. 3. Retroalimenta al cliente a partir del conocimiento del mercado informándole acerca de oportunidades y riesgos encontrados. 4. Ofrece soluciones adecuadas a problemas actuales o futuros del cliente con una perspectiva de largo plazo.	Avanzado

Requisitos Adicionales del Cliente

Género: FEMENINO,MASCULINO **Estado Civil:**

Requisitos Adicionales del Cliente

¿Puede Usar Lentes?:

Estatura (mt):

Edad: Entre 20 y 38 Años

Peso Máximo (Máx Kg):

Color de Piel

Color de Ojos

Color Cabello

Talla Ropa

Talla Calzado

XS,S,M

¿Vehículo Propio?

No

Escriba empresas de la competencia con las que el colaborador no puede haber trabajo

Restricción - Empresas de la Competencia

Palabra Clave *

Observaciones

Observaciones Generales

Ver salario en la requisición

Bachiller, experiencia de 6 meses como mercaderista en empresas de consumo masivo

Canal de labor: Directo

Excelente presentación personal. Cabello arreglado, dentadura alineada y en buen estado. Muy buena higiene personal. Restricciones: problemas de piel, tatuajes visibles, pircing,cabello maltratado o de colores, uñas exageradamente maquilladas o largas

Habilidades de comunicación, manejo de lenguaje correcto, excelente Léxico. Manejo de cargas, manejo de inventarios