

ASESOR DE VENTAS / VENDEDOR

12

Empresas consultadas

Sectores



Alimentos y bebidas



Comercio



Financiero y seguros



Cueros y Calzados

Otras denominaciones del puesto: Asesor de experiencia, asesor de mayoreo prepago, asesor de ventas en sala, asesor de ventas interno, atención en sala de ventas, ejecutivo de ventas, ejecutivo de ventas en sala, ejecutivo/a de ventas externas, vendedor en sala de ventas.

1. Misión del puesto		2. Funciones principales									
Gestionar de manera integral el ciclo de ventas de los productos o servicios de la empresa a través de los canales asignados (sala de ventas, ruta, campo o medios digitales); mediante la prospección, el perfilado, el asesoramiento personalizado y la resolución oportuna de las necesidades del cliente, con el fin de asegurar el cumplimiento de las metas comerciales de la organización, garantizando una experiencia de compra satisfactoria, confiable y orientada a la fidelización a largo plazo.		- Prospección, abordaje y asesoría personalizada. - Negociación, manejo de objeciones y cierre de ventas. - Gestión transaccional, llenado de contratos y trámites. - Operaciones de sala, control de inventario y postventa.									
		3. Edad mínima	4. Sexo								
		Entre 18 y 20 años.	Indiferente. Sin embargo, algunas operaciones externas o con carga física tienden a preferir hombres.								
5. Nivel académico		6. Nivel de experiencia requerido									
Educación Básica (7°–9° grado); Tercer Ciclo completo; Bachillerato general o técnico. Saber leer y escribir es obligatorio para facturación y atención al cliente.		No requiere experiencia laboral; sin embargo, cuando se solicita es de 6 meses a 1 año en puestos similares. Otros requerimientos a considerar son: ▶ Capacidad física para trabajar de pie, manipular productos y realizar desplazamientos en sala o ruta. ▶ Adaptación a turnos rotativos.									
7. Certificaciones		8. Idiomas requeridos									
Obligatorias: No requiere.		No requiere idiomas adicionales.									
Deseables: Atención al cliente; Técnicas de venta; Manejo de objeciones; Prevención de lavado de dinero.											
9. Habilidades más requeridas											
Blandas		Técnicas		Digitales							
▶ Manejo del estrés; Tolerancia a la frustración. ▶ Autogestión emocional frente a clientes difíciles. ▶ Escucha activa; Empatía con el cliente. ▶ Habilidad para generar confianza al cliente. ▶ Manejo de objeciones. ▶ Negociación básica. ▶ Constancia; Orientación a resultados. ▶ Perseverancia; Calidad y mejora continua.		▶ Manejo de técnicas de venta presencial. ▶ Aplicación de técnicas de cierre de ventas. ▶ Aplicación de técnicas de venta cruzada (cross-selling). ▶ Aplicación de técnicas de venta incremental (upselling). ▶ Conocimiento de productos y servicios ofrecidos. ▶ Identificación de características, beneficios y diferenciadores del producto/servicio. ▶ Aplicación de protocolos de servicio al cliente. ▶ Manejo de quejas y reclamos. ▶ Conocimiento de normativas básicas de consumo y protección al cliente. ▶ Aplicación de protocolos antifraude en ventas.		▶ Manejo de sistemas POS. ▶ Uso de terminales de pago electrónico. ▶ Manejo de herramientas de comunicación interna. ▶ Manejo de correo electrónico profesional para atención al cliente. ▶ Gestión de catálogos digitales de productos. ▶ Uso de aplicaciones de inventario y control de existencias. ▶ Manejo de plataformas de comercio electrónico. ▶ Seguimiento digital de órdenes y entregas. ▶ Llenado digital de formularios y solicitudes de productos financieros. ▶ Validación digital de documentos de clientes (DUI, NIT, comprobantes).							
10. Proceso de selección y contratación utilizado											
a. Recepción de candidaturas y preselección.		b. Evaluaciones pre-empleo.		c. Evaluación técnica básica.		d. Entrevista por competencias.		e. Verificaciones finales.		f. Decisión y contratación.	
11. Condiciones laborales comúnmente ofertadas						12. Principales barreras para la contratación					
Contratación*: Formal por tiempo indefinido / permanente.						▶ Brechas en experiencia comercial y conocimientos esenciales. ▶ Dificultades en disciplina, adaptación y manejo del estrés. ▶ Dominio limitado de herramientas y sistemas de tienda. ▶ Baja disposición para tareas operativas y trabajo bajo presión. ▶ Percepción de salarios poco competitivos y rotación temprana.					
Jornada*: Diurna, nocturna o mixta.											
Modalidad*: Presencial.											
Rango salarial estimado*: \$408.80 - \$1,000.00											