

PERFIL DE PUESTO

PUESTO:	Asesor Servicio Maquinaria Agrícola (A Coruña)
MISIÓN GENERAL:	<p>Dependiendo de la Dirección/Gerencia, las principales responsabilidades son:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Búsqueda de nuevos clientes y mantenimiento de los ya existentes. Actualizar base datos de clientes. - Mantener o mejorar la imagen corporativa en las relaciones con los clientes. Proporcionar un trato educado, cercano y de Escucha - A nivel económico financiero, optimizar los resultados de su departamento tienda y comercial y aprovechar las oportunidades de negocio que ofrece el mercado. - Atención al cliente y asesoramiento técnico de los trabajos a realizar por lo que deberá tener experiencia en mecánica. Evaluación inicial de la avería de la maquinaria para marcar nivel de urgencia. - Gestionar y coordinar la recepción de maquinaria, incluyendo la bienvenida del cliente, la apertura de la orden de trabajo y la comprobación física de la máquina. Finalizada la reparación, contactar con el cliente y hacer entrega de la máquina reparada con la oportuna explicación de la reparación realizada. - Saber detectar las necesidades del cliente y añadir valor a los productos. - Gestiones administrativas: facturación de reparaciones, gestión de garantías con la marca, gestión fichajes... <p>Se ofrece desarrollarte como profesional de Asesor de Servicio, en coordinación con el jefe de taller y recambios, gestiona tienda de PROMODIS. Estabilidad laboral y formación. Horario: L-V 09:00- 13:30 y 15:00 – 18:30; y/o sábados 09:30 -13:00 h.</p>
CONTENIDOS DE LA FUNCIÓN:	<p>En colaboración con los responsables de taller y recambios, además de la relación con el cliente, realizará las siguientes funciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Atender por teléfono y coger los mensajes con actitud profesional, amable y educada ▪ Orientar la organización interna de los departamentos hacia la satisfacción de las necesidades del cliente y

PERFIL DE PUESTO

salvaguardar sus intereses en cuanto a calidad de atención y reparación

- Atender y resolver las reclamaciones o quejas de clientes.
- Dar las oportunas explicaciones técnicas o consejos al cliente si este lo solicita. Resolver dudas sobre el servicio/producto.
- Cumplir los plazos de entrega establecidos al cliente.
- Informar de garantías, seguros y financiaciones
- Informar sobre alternativas dispuesta por la empresa.

Con relación a los servicios prestados:

- Comunicar errores en los procesos y/o proponer.
- Conocer los beneficios y características del producto/servicio:
 - Conocimiento de las condiciones de venta
 - Saber manejar con soltura el producto
 - Conocer las características de la prestación de servicios
- Controlar que se efectúan las verificaciones de las intervenciones realizadas en cada servicio, siguiendo tanto las normas internas de la empresa como las del fabricante.
- Conocimiento de precios y sus modificaciones
- Abrir canales de distribución
- Conocer los productos/servicios de la competencia y sus diferencias, documentarla.
- Conocer campañas especiales en curso e informar
- Acondicionar la entrada de mercancía de segunda mano (verificar documentación de la máquina, limpiar, ordenar e identificar con OCASIÓN) para ser expuesta y vista por los clientes.

PERFIL DE PUESTO

- Asegurar que las condiciones contractuales recogidas en las órdenes de servicio se cumplen en todos sus aspectos.
- Informar al director comercial de lo más destacado del día
- Codificar, tramitar, registrar y controlar las garantías (tanto de recambios como de reparaciones) utilizando la metodología establecida por el fabricante, así como la identificación y control de las piezas sustituidas.
- Controlar la imputación de materiales y horas en las órdenes de trabajo, así como revisar las mismas para que se pueda proceder a su facturación.
- registro y control del Mantenimiento de maquinaria y utillaje específico que requieran revisión periódica, calibración y/o mantenimiento.
- Asegurar el adecuado aspecto de la oficina y nave exposición, controlando la limpieza y orden, según la metodología Lean y/o 5'S
- Controlar el mantenimiento y actualización de la Documentación Técnica
- Cumplir las normas de seguridad e informar a Dirección de posibles necesidades de medios.
- Manejo del programa CRM (registro visitas, base datos y proformas). Microsoft Office (Outlook, textos, hoja calculo) y plataforma de las marcas AGCONet y/o Promodis.

En relación a resultados:

1. En el seguimiento de posibles ventas documentar la razón de la pérdida
 - Preparación y seguimiento del presupuesto anual de su área.
 - Generar oportunidades de negocio para la venta de maquinaria aprovechando los contactos del servicio técnico y recambios (venta cruzada)

PERFIL DE PUESTO

	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Diseño de la política comercial del departamento, campañas especiales, política de marketing, estudio y análisis de las variaciones en la oferta de la competencia y las particularidades del mercado (negocios estacionales). ▪ Administrar, preparar y analizar los informes de resultados de su departamento ▪ Obtener el menor gasto derivado de las operaciones de venta ▪ Observar y analizar la oferta de la competencia y de las particularidades del mercado.
--	---

DEPENDENCIA	DIRECCIÓN /GERENCIA
--------------------	---------------------

Titulación	Formación	Positivamente valorada
Maestría Industrial o equivalente. F.P. Grado Medio y/o Superior. Cursos especialización.	Informática: nivel usuario y/o medio Idiomas: Inglés, gallego	Conocimiento en sector agrícola. Formación en técnicas de venta y Atención al cliente Facturación Gestión Organización Proactividad y comunicación

Personal a Cargo	Convenio	Retribución
Nadie, salvo personal en prácticas.	Conv. Provincial Industria Siderometalúrgica para la provincia de A Coruña y/o Convenio Vario Comercio A Coruña	Salario fijo: Convenio de A Coruña. Salario Variable: Objetivos cuantitativos y cualitativos. Tipo de contrato: inicialmente, de duración determinada a jornada completa. Si hay buena actitud y cumple los mínimos, se

PERFIL DE PUESTO

		<p>transforma en fijo. y, con posibilidad de ascender a jefe de Departamento.</p> <p>A disposición de vehículo empresa, móvil y portátil.</p>
--	--	---