

## ¿QUÉ ES UN GERENTE DE VENTAS?

Por Carlos Carrasquedo\*

[Carlosjavier.carrasquedo-gonzalez@rrd.com](mailto:Carlosjavier.carrasquedo-gonzalez@rrd.com)

Les voy a contar sobre una destacada Gerente de Ventas, Sofía, ella es responsable de 36 millones de dólares en ventas al año.

Sofía, administra a 127 vendedores a lo largo del territorio nacional.

Al encontrarnos con ella, nos comento que la Gerencia de Ventas es muy emocionante y retadora, leamos lo que nos dijo:

“Cuando se vende un artículo, los productos, los precios e incluso los servicios son muy similares. En una situación tan competitiva como esta, el vendedor es la diferencia, por lo tanto, administrar a los vendedores es todo un reto, ya que cada uno es diferente, por ello, el conocerlos bien es la clave.”

***“Debemos saber lo que los hace reaccionar, para así poder dirigirlos y motivarlos hasta su nivel óptimo”.***

Sabemos que entre su fuerza de ventas, Sofía es famosa por su gran apoyo en el involucramiento con el cliente y nos dice al respecto:

“Creo que los Gerentes de Ventas deben salir con sus vendedores a visitar clientes, comer con ellos, así como aconsejarlos para que pasen el mayor tiempo posible interactuando con sus clientes”.

Nos contó que existen dos aspectos que disfruta de la Gerencia de Ventas:

“Estoy segura que los Gerentes de Ventas de primer nivel deben ser maestros e instigadores”.

“Enseñar con el ejemplo es la prioridad número uno”.

Y con respecto a ser instigadores, Sofía comenta:

“Reconocer y alagar, es algo que todos necesitan, ya que los vendedores se alimentan de esto y nunca será suficiente”.

Ahora bien Sofía, dínos cual es la razón de ser de un Gerente de Ventas, y porqué es bien remunerada esta profesión.

***“Bueno, tenemos que planear, dirigir y controlar, las actividades de la fuerza de ventas”.***

"Es nuestra responsabilidad, preparar planes y presupuestos; establecer metas y objetivos de la fuerza de ventas; calcular la demanda y pronóstico de ventas, determinar la estructura y número de vendedores; reclutar, seleccionar y entrenar a los vendedores; debemos definir los territorios, las cuotas, y los estándares de desempeño; también compensamos, motivamos y guiamos a la fuerza de ventas; analizamos el volumen de ventas, su costo y utilidad; evaluamos el desempeño de cada vendedor de forma individual, y su aportación como miembro del grupo; monitoreamos su conducta ética y social, así como sus principios y valores morales".

*"Debemos ser buenos tomadores de decisiones, comunicadores sobresalientes, ayudar al desarrollo de productos, imagen, empaque, etc.; investigadores de mercado y publicidad, para así conocer las preferencias del consumidor nuestro cliente, y poder demostrarles los beneficios de nuestros productos y servicios".*

**"Debemos hacer que las cosas sucedan en el mercado".**

*"Debemos ser excelentes negociadores, administradores del tiempo, de la cartera y del territorio".*

*"Debemos saber cobrar sin ocasionar ruptura con los clientes".*

"Es nuestra responsabilidad ser creadores de clientes a largo plazo, presentadores profesionales, líderes, fomentar el trabajo en equipo, y hacer que su fuerza de ventas se vuelvan prospectadores incansables..."

"Esto demuestra que realmente existen pocos puestos tan importantes dentro de una organización en estos días, ya que el traer los ingresos a la organización, no es cosa fácil... claro que sin el apoyo de las demás áreas, ventas no sería el motor generador de utilidades de la organización".

Gracias por tu tiempo, y como conclusión ¿qué nos puedes decir?

"Veamos, la responsabilidad de ser Gerente de Ventas, requiere de un trabajo arduo y coordinado, con todas las áreas de la organización, nunca lo olviden **con toda la organización**".

"Y para ser feliz como Gerente de Ventas debemos amar los retos, ya que son el pan nuestro de cada día".

*"Debemos ser lo suficientemente fuertes para reponernos cuando un cliente nos da la espalda, también debemos ser creativos, para resolver por nuestra cuenta los problemas; así como motivadores para fijarnos metas altas, y luchar para alcanzarlas".*

*"Y amar el trabajo con personas, porque ellas son la esencia de la organización".*

*"Finalmente, recuerden siempre ser estudiosos incansables".*

Así es como Sofía se despidió de nosotros porque tenía que acompañar a un vendedor en su diario recorrido por la ciudad en busca de un nuevo cliente.

\* Carlos Carrasquedo es egresado de la Universidad Autónoma de México, de la Facultad de Contaduría y Administración, con especialización en Finanzas, y Maestría en Administración de Empresas. Asesora a empresas como: Citibank, Unisys, Bellsouth, Glaxo, Cisco Systems, Revlon, SAP, Moore; y también puede ayudarle a usted y su empresa a consolidar la productividad y motivación de sus equipos de trabajo, y a alcanzar sus metas de ventas y satisfacción de clientes.