


DIRECTORES DE DEPARTAMENTO DE COMERCIALIZACIÓN Y VENTAS, EN GENERAL

1. MISIÓN Y FUNCIONES

 **MISIÓN** Los directores de comercialización y ventas desarrollan las estrategias y objetivos de ventas de la empresa. Administran equipos de ventas, asignan recursos de ventas según los planes, priorizan y dan seguimiento a los clientes más relevantes, desarrollan argumentos de ventas y los ajustan con el tiempo, y mantienen una plataforma de ventas para rastrear todos los clientes potenciales.

FUNCIONES

Desarrollar la estrategia de ventas de una empresa, incluyendo objetivos y argumentos de venta.

Asignar y administrar los recursos de ventas según la estrategia de ventas de la empresa.

Priorizar y dar seguimiento a los clientes más relevantes.

Dirigir y gestionar el personal de ventas y comercialización.

2. COMPETENCIAS

COMPETENCIAS Y CONOCIMIENTOS TÉCNICO PROFESIONALES

CAPACIDADES Y COMPETENCIAS ESENCIALES

TRANSECTORIAL

Alinear todos los esfuerzos encaminados al desarrollo de la empresa
 Analizar informes escritos relacionados con el trabajo
 Analizar las tendencias en los hábitos de consumo
 Analizar los cuestionarios de servicio al cliente
 Analizar los factores externos a una empresa
 Analizar los factores internos de una empresa
 Coordinar actividades de planificación comercial
 Crear un presupuesto anual de marketing
 Crear una red profesional
 Definir objetivos comerciales cuantificables
 Estudiar el nivel de ventas de los productos
 Evaluar el contenido de los materiales comerciales
 Gestionar la rentabilidad
 Gestionar los recursos humanos
 Identificar mercados potenciales para las empresas
 Integrar la base estratégica en la práctica cotidiana

Integrar la estrategia comercial en la estrategia global
 Motivar a los trabajadores
 Planificar una campaña de publicidad
 Planificar una estrategia de comercialización
 Preparar datos visuales
 Preparar informes sobre asuntos de trabajo
 Realizar estudios de mercado
 Supervisar los principales indicadores de rendimiento
 Tomar decisiones empresariales estratégicas
 Transmitir los planes de la empresa a los empleados y gestores

ESPECÍFICAS DEL SECTOR

Aplicar estrategias de ventas
 Establecer objetivos de ventas
 Preparar informes de ventas
 Realizar análisis de ventas
 Supervisar las actividades de venta

CAPACIDADES Y COMPETENCIAS OPTATIVAS

TRANSECTORIAL

Analizar estrategias de gestión de la cadena de suministro
 Calcular rentabilidad
 Colaborar en la elaboración de estrategias comerciales
 Comunicarse con los clientes

Comunicarse con los jefes y directivos
 Contratar trabajadores para la empresa
 Definir zonas geográficas para las ventas
 Enseñar principios de mercadotecnia
 Gestionar las cuentas

Gestionar los canales de distribución
Integrar las normas de la sede central en las operaciones locales
Investigar quejas de clientes

Presentar argumentos de forma persuasiva
Prever el nivel de ventas durante un periodo de tiempo determinado

CONOCIMIENTOS ESENCIALES

Combinación de mercadotecnia
Estrategia de marketing de contenidos
Estrategia de precios
Estrategias de venta
Precio del mercado

Procedimientos del departamento de ventas
Responsabilidad social de las empresas
Técnicas de marketing de una marca
Técnicas de venta

CONOCIMIENTOS OPTATIVOS

Estadística
Estudios de mercado

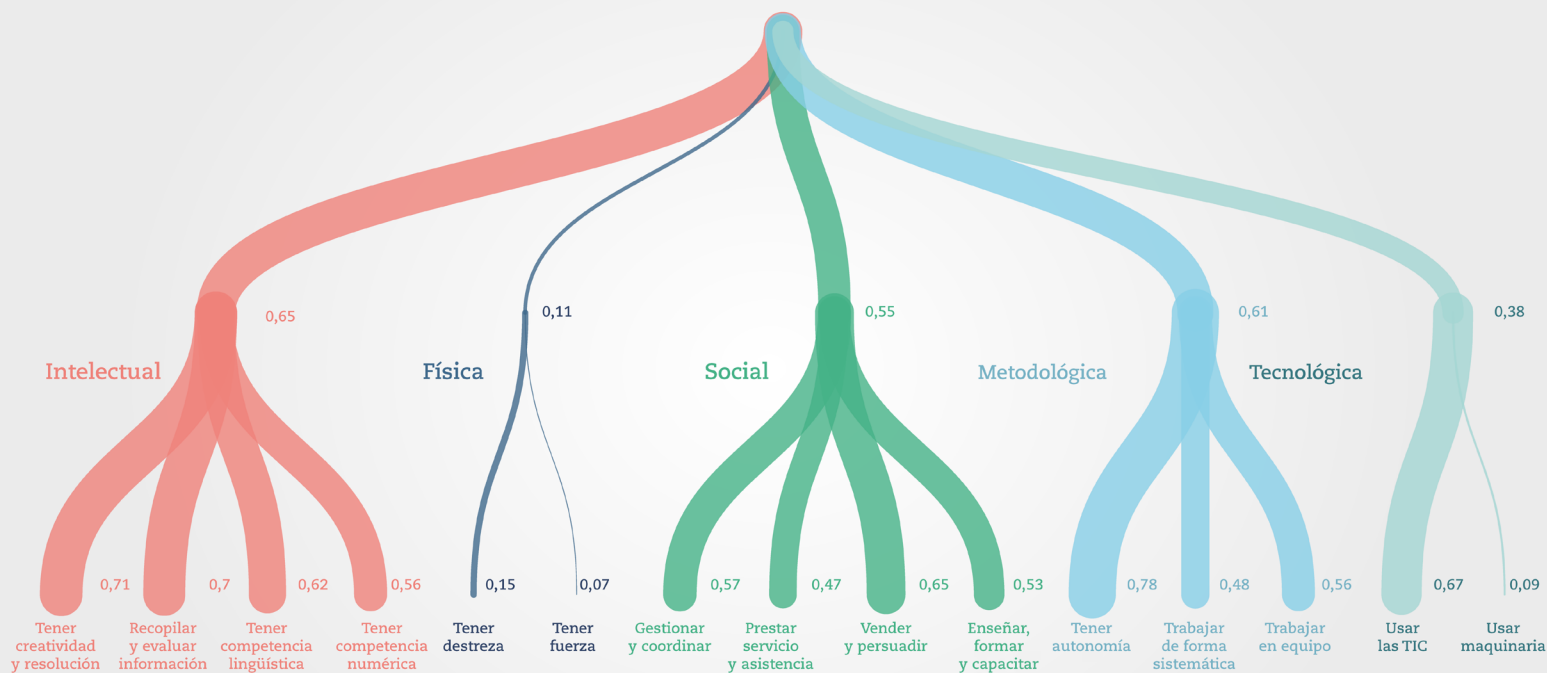
Relaciones públicas
Segmentación de la clientela

COMPETENCIAS TRANSVERSALES

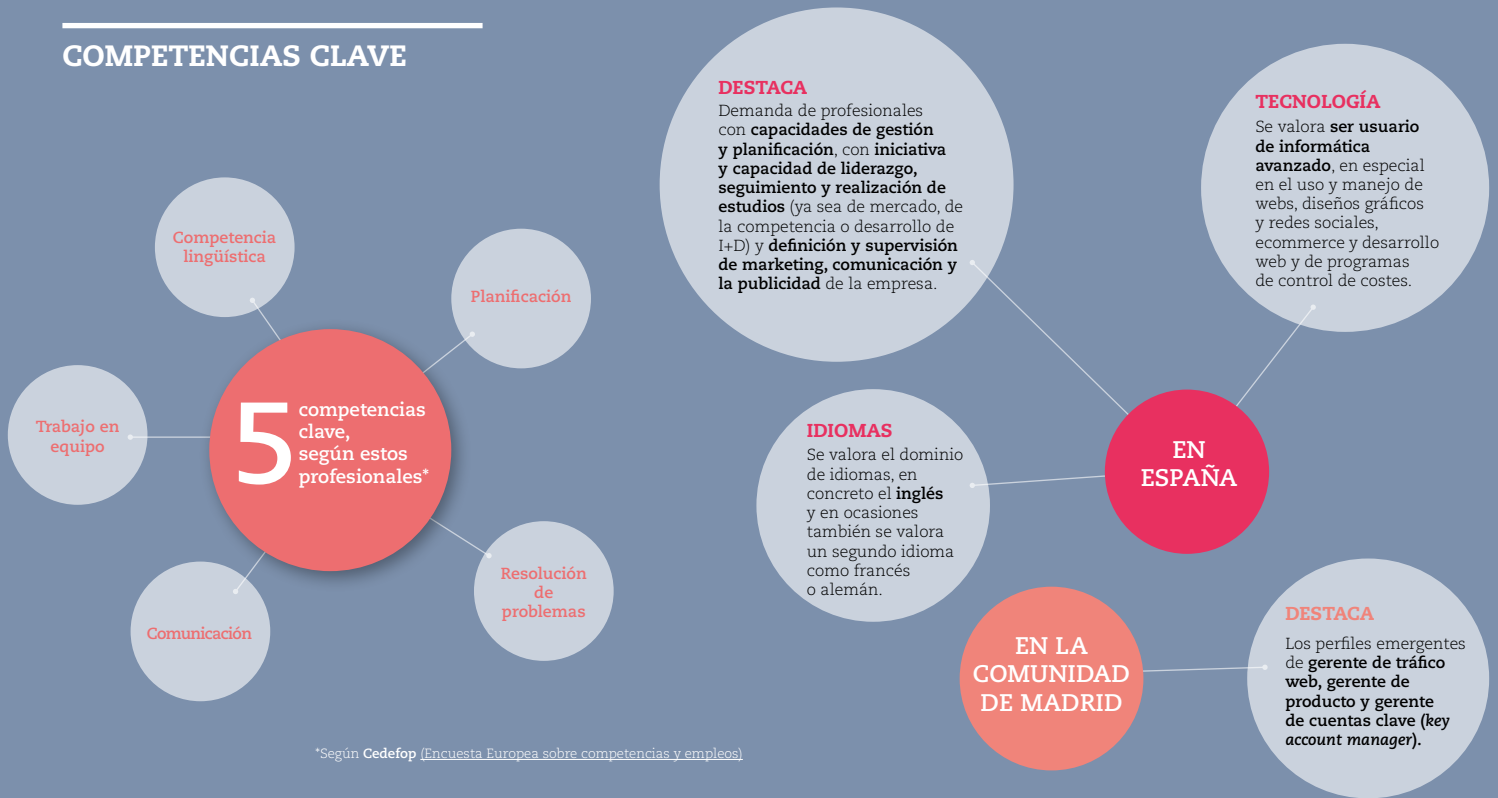
[Eurofound](#) indica en una escala de 0-1 la importancia de las competencias transversales para el grupo ocupacional de “directores y gerentes de empresa”.

Destacan las competencias **metodológicas e intelectuales**.

Las competencias más importantes son: **tener autonomía, tener creatividad y resolución, recopilar y evaluar información, usar las TICs, vender y persuadir y tener competencia lingüística.**



COMPETENCIAS CLAVE



3. FORMACIÓN Y EXPERIENCIA PROFESIONAL



REQUERIMIENTOS MÍNIMOS DE FORMACIÓN Y EXPERIENCIA PROFESIONAL

FORMACIÓN

Se requiere como mínimo una titulación universitaria.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

La experiencia requerida suele ser de más de 2 años en el sector de comercio y marketing.

4. CONDICIONES DE TRABAJO



RELACIÓN LABORAL

Predomina la contratación indefinida.



JORNADA LABORAL

Predomina la jornada completa, solicitándose disponibilidad horaria y flexibilidad.



RETRIBUCIÓN

A partir de 30.000€ en PYMES. Es muy diversa, dependiendo de la experiencia, del tamaño y facturación de la empresa y del sector. Una parte de la retribución suele ser variable.

Según la Encuesta de estructura salarial 2014, el salario medio del grupo ocupacional 12 (Directores de departamentos administrativos y comerciales) en el Estado Español es 52.900 euros, oscilando entre 26.100 euros (percentil 10) y 79.300 (percentil 90).



UBICACIÓN ORGANIZATIVA Y PROMOCIÓN

Este profesional se ubica en el departamento comercial, en función del tamaño y estructura de la empresa como alto cargo bajo la dirección del director comercial o como director. Reporta al director general o al director comercial.

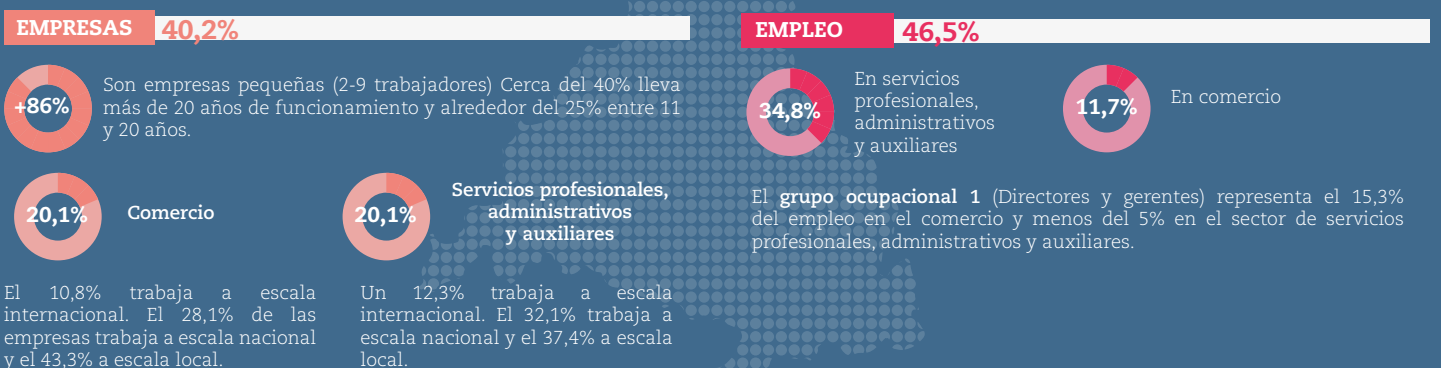
La vía de promoción más común está vinculada a la asunción de funciones de mayor responsabilidad, como director de comercialización y/o marketing.

5. CONTEXTO

INFORMACIÓN SECTORIAL



El ámbito de comercio y marketing tiene un gran peso en la estructura empresarial de la Comunidad de Madrid:



MERCADO DE TRABAJO

El **grupo ocupacional 1** (Directores y gerentes) cuenta con **144.800 trabajadores** en la Comunidad de Madrid en 2018 (EPA). El 40% son mujeres. La ocupación en este grupo sigue una **tendencia negativa desde 2014**.

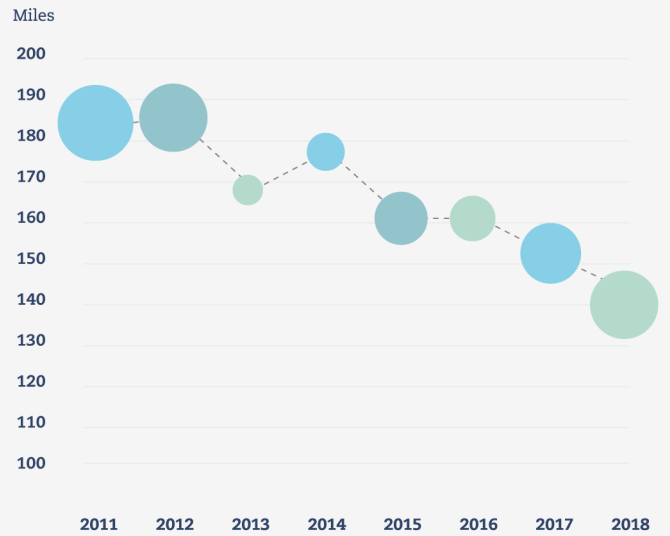
En 2018 **144.800 personas trabajadoras · 40% mujeres**



La **ocupación 1221** (Directores comerciales y de ventas) representa el 0,9% de los trabajadores de la Comunidad de Madrid en 2017 (Encuesta de Estructura Empresarial 2017). Ha ganado peso desde 2015, cuando abarcaba el 0,7%.

El **perfil de la persona contratada** es hombre entre 30 y 54 años con estudios universitarios. Una persona de cada diez tiene nacionalidad extranjera.

Los datos actualizados sobre demandantes de empleo, paro y contratación se pueden consultar [aquí](#).



Fuente: EPA | Instituto de Estadística, Comunidad de Madrid

PERSPECTIVAS DE FUTURO

A medio plazo las tendencias de futuro del sector son:



En términos de **ocupación**, las tendencias más relevantes para el desarrollo de las funciones y competencias de este profesional son la apuesta por el aprovechamiento de Big Data (que va acompañado de **mayores necesidades de**

análisis y gestión de datos, para conocer los hábitos de clientes), y la potenciación del marketing y comunicación digital (que conlleva un **mayor conocimiento en posicionamiento web y uso de redes sociales**).

PERSPECTIVAS DE EMPLEO DE LA OCUPACIÓN

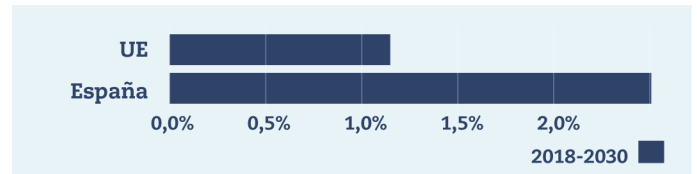
Cedefop realiza proyecciones cuantitativas de las tendencias futuras del empleo hasta 2030.

La proyección del grupo ocupacional “**directores y gerentes administrativos y comerciales**” muestra un incremento de empleo del 2,4%, claramente mayor al de la Unión Europea (en torno al 1,1%).

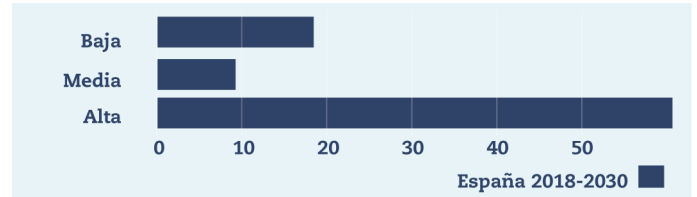
Se prevé una **creación de alrededor de 80.000 empleos**. La creación de empleo beneficiará a personas con nivel de cualificación alto.

Además, se estima que en este período se **reemplazarán 140.000 trabajadores** por jubilación u otros motivos.

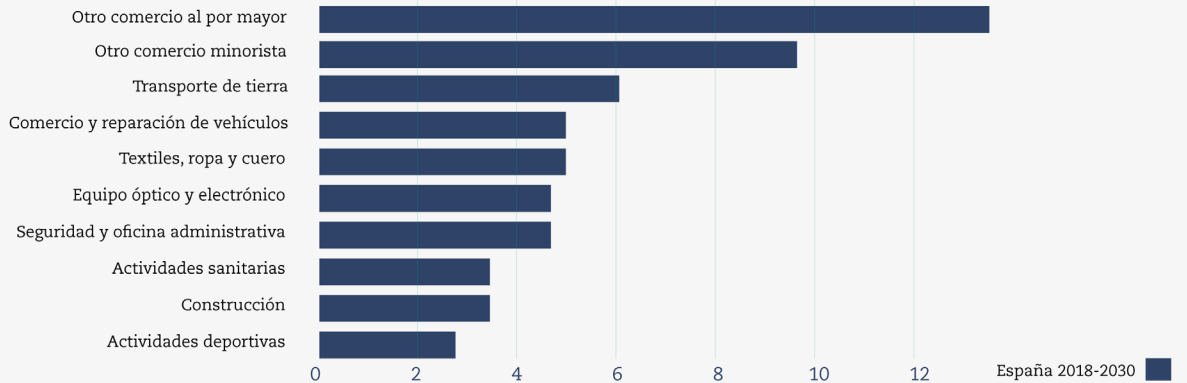
Los sectores donde se prevé un mayor crecimiento del empleo (en números absolutos) serán el **comercio al por mayor y al por menor**, entre otros.



Fuente: Cedefop. Crecimiento del empleo (%)
Ocupación: Directores y gerentes administrativos y comerciales. Período: 2018 - 2030



Fuente: Cedefop. Crecimiento del empleo (miles) por nivel de cualificación.
Ocupación: Directores y gerentes administrativos y comerciales. Período: 2018 - 2030



Fuente: Cedefop. Los 10 sectores con mayor crecimiento del empleo en números absolutos (miles) en España. Ocupación: Directores y gerentes administrativos y comerciales. Período: 2018 - 2030

TENDENCIAS DE CAMBIO EN LAS COMPETENCIAS DE LA OCUPACIÓN



Se prevé que los directores de departamento de comercialización y ventas experimenten **cambios relevantes en las competencias** requeridas en los próximos años.

Los avances tecnológicos cambiarán los perfiles de cualificación de estos directivos, especialmente debido al importante papel en la recogida, análisis y uso de datos (“Big

Data”) en sus organizaciones. En este sentido, los perfiles van adquiriendo **funciones más analíticas**, ya no será suficiente con tener empatía y ser relacional, además ha de ser capaz de analizar los datos del cliente para aportar soluciones atractivas a su negocio. Por lo que se precisará entender un conjunto de nuevas tecnologías, elegir las que

mejor se adapten a sus necesidades y desplegarlas dentro de contextos organizacionales y/o departamentales específicos.

La creciente globalización del comercio en un entorno empresarial en constante cambio pone de relieve la necesidad de competencias tales como **la capacidad de anticipar e implementar el cambio, la agilidad y los conocimientos de idiomas**. La exposición a los mercados

extranjeros también requiere un profundo **conocimiento y cumplimiento de las regulaciones** extranjeras, así como un conocimiento de los consumidores extranjeros.

El crecimiento del marketing digital ha creado nuevas demandas de habilidades en áreas como la **optimización de los medios sociales, el análisis y el retorno de la inversión, y la gestión de clientes en los mercados internacionales**.

6. IDENTIFICACIÓN DE LA OCUPACIÓN

OCUPACIÓN		CÓDIGO SISPE	
Directores de departamento de comercialización y ventas, en general		12211023	
SECTOR		FAMILIA PROFESIONAL	
Administración y oficinas		Comercio y marketing	
CNAE			
Está presente en todos los sectores productivos			
OCUPACIONES SISPE AFINES			
12211014 Directores comerciales, en general		12211041 Directores de departamento de telemarketing	
12211032 Directores de departamento de marketing			
OTRAS OCUPACIONES AFINES			
CNO-11		CIUO-08	
1221 Directores comerciales y de ventas		1221 Directores de ventas y comercialización	
OCUPACIONES ESCO AFINES			
Correspondencia exacta		Director/a de ventas	