



DETA Consultores

DESARROLLADORA DE TALENTOS

JOYERÍA TORRES

CLIENTE

PERFIL DE PUESTO

Caja

Joyería Torres

Cobrar cada venta cerrada por el Asesor y registrarla en el punto de venta con exactitud, hacer el arqueo de su turno y entregar el efectivo contra recibo sin resguardarlo ni conciliarlo, y mantener el soporte documental de caja, de modo que quien cobra no sea quien concilia ni resguarda.

SUCURSALES

ROL NUEVO

CONFIDENCIAL

V2 · SEPTIEMBRE 2026

01 · OBJETIVO DEL PUESTO

PROPÓSITO CENTRAL

Cobrar cada venta cerrada por el Asesor y registrarla en el punto de venta con exactitud, hacer el arqueo de su turno y entregar el efectivo contra recibo sin resguardarlo ni conciliarlo, y mantener el soporte documental de caja, de modo que quien cobra no sea quien concilia ni resguarda.

02 · ÁREAS DE EFECTIVIDAD (TABLA ESTRATÉGICA)

ÁREA	PESO	KPIS	ENTREGABLES
Cobro y registro en punto de venta	40%	0 diferencias entre lo cobrado y lo registrado en el punto de venta en su turno 100% de las ventas cobradas registradas en el punto de venta el mismo día 100% de tickets emitidos y entregados al cliente en cada cobro	- Registro de cada cobro en el punto de venta con su método de pago (efectivo, tarjeta o transferencia) - Ticket emitido y entregado al cliente en el 100% de los cobros - Reporte de cobros del turno cuadrado contra las notas de venta
Corte y entrega de efectivo	25%	100% de los cortes de turno entregados contra recibo firmado el mismo día - Corte de turno entregado a Tesorería y Efectivo o a Gerencia de Sucursal a más tardar 30 minutos después del cierre, el 100% de los días laborados 0 diferencias sin reportar entre el efectivo contado y el corte del punto de venta en su turno	- Corte de turno con su desglose por método de pago y el efectivo contado - Recibo firmado de la entrega del efectivo a Tesorería y Efectivo o a Gerencia de Sucursal - Reporte de diferencias del turno, cuando las haya, entregado a Gerencia de Sucursal
Soporte documental y control de caja	20%	100% de los tickets, notas y cortes del turno archivados el mismo día - Bitácora de caja del turno completa y firmada el 100% de los días laborados 0 folios de ticket faltantes o sin justificar en su turno	- Bitácora de caja del turno con cobros, cancelaciones y notas de crédito - Expediente diario con tickets, notas y el corte del turno, disponible para Tesorería y Efectivo y para Control y Conciliación Administrativa - Registro de cancelaciones y devoluciones autorizadas con su folio
Orden de estación y apoyo documental a vitrina	15%	- Estación de caja y área de cobro limpias y ordenadas al 100% en la apertura y el cierre de cada turno 100% de las piezas cobradas descargadas del inventario en el punto de venta el mismo día 100% de los avisos de piezas vendidas de vitrina turnados a Gerencia de Sucursal para su reposición el mismo día	- Estación de caja ordenada, con su fondo fijo y su equipo de cobro operativos al abrir y cerrar el turno - Descarga de inventario en el punto de venta registrada por cada pieza cobrada - Aviso a Gerencia de Sucursal de las piezas vendidas de vitrina para su reposición

03 · COMPETENCIAS BLANDAS REQUERIDAS

Honestidad		Alto
Atención al Detalle		Alto
Orientación al Cliente		Alto
Organización Personal		Alto

04 · COMPETENCIAS TÉCNICAS REQUERIDAS

Manejo de punto de venta		Alto
Manejo de efectivo y corte de caja		Alto
Control documental de caja		Medio

05 · REQUISITOS Y FRONTERAS DEL PUESTO

ESCOLARIDAD	Secundaria concluida; deseable preparatoria o carrera técnica comercial o administrativa.	REPORTA A	Gerencia de Sucursal
EXPERIENCIA	6 meses o más en caja, cobro o manejo de efectivo con corte diario, de preferencia en joyería, relojería o retail de artículos de valor; el conocimiento de producto se capacita en piso.	SUPERVISA A	Sin personal a cargo
MODALIDAD	Presencial	HERRAMIENTAS CLAVE	Punto de venta (POS) Terminal bancaria (TPV) Fondo fijo de caja y material de arqueo Bitácora y expediente de caja Uniforme conforme a la política de imagen

ÁREA DE EFECTIVIDAD 01

Cobro y registro en punto de venta

40%

FUNCIONES CLAVE

- Recibir del Asesor de Ventas la venta cerrada y cobrarla en efectivo, tarjeta o transferencia según la nota
- Registrar cada cobro en el punto de venta con el método de pago correcto y emitir el ticket al cliente
- Verificar que el monto de la nota, lo cobrado y lo registrado en el sistema coincidan antes de entregar la pieza
- Aplicar apartado, pago a meses o descuento solo con el respaldo de la nota del Asesor y la política vigente, sin autorizarlos ella misma
- Reportar a Gerencia de Sucursal en el momento cualquier diferencia o duda de cobro

CONOCIMIENTOS TÉCNICOS

ÁREA TÉCNICA 01

Punto de venta

Registro del cobro, métodos de pago y emisión del ticket al cliente.

ÁREA TÉCNICA 02

Métodos de pago

Cobro en efectivo, tarjeta y transferencia y su registro correcto en el sistema.

KPI 01

0 diferencias entre lo cobrado y lo registrado en el punto de venta en su turno

KPI 02

100% de las ventas cobradas registradas en el punto de venta el mismo día

KPI 03

100% de tickets emitidos y entregados al cliente en cada cobro

ÁREA DE EFECTIVIDAD 02

Corte y entrega de efectivo

25%

FUNCIONES CLAVE

- Contar el efectivo de su turno y armar el corte con el desglose por método de pago
- Cuadrar el efectivo contado contra lo registrado en el punto de venta en su turno
- Entregar el efectivo y el corte contra recibo firmado a Tesorería y Efectivo o a Gerencia de Sucursal, sin resguardarlo de forma prolongada
- Reportar de inmediato a Gerencia de Sucursal cualquier diferencia del corte, sin conciliarla ella misma
- Canalizar a Tesorería y Efectivo la conciliación y el depósito del efectivo, que no corresponden a Caja

CONOCIMIENTOS TÉCNICOS

ÁREA TÉCNICA 01

Corte de caja

Conteo del efectivo del turno y desglose por método de pago.

ÁREA TÉCNICA 02

Entrega de valores contra recibo

Traspaso del efectivo con acuse firmado, sin resguardo prolongado.

KPI 01	100% de los cortes de turno entregados contra recibo firmado el mismo día
KPI 02	Corte de turno entregado a Tesorería y Efectivo o a Gerencia de Sucursal a más tardar 30 minutos después del cierre, el 100% de los días laborados
KPI 03	0 diferencias sin reportar entre el efectivo contado y el corte del punto de venta en su turno

ÁREA DE EFECTIVIDAD 03

Soporte documental y control de caja

20%

FUNCIONES CLAVE

- Archivar los tickets, notas y el corte de cada turno en el expediente de caja
- Llevar la bitácora de caja con cobros, cancelaciones, devoluciones y notas de crédito del turno
- Registrar cada cancelación o devolución solo con la autorización de Gerencia de Sucursal y su folio
- Poner a disposición de Tesorería y Efectivo y de Control y Conciliación Administrativa el soporte documental que requieran, sin intervenir en la conciliación
- Reportar el saldo del fondo fijo de caja al inicio y al cierre del turno

CONOCIMIENTOS TÉCNICOS

ÁREA TÉCNICA 01

Control documental de caja

Archivo de tickets, notas, cortes y bitácora del turno.

ÁREA TÉCNICA 02

Cancelaciones y devoluciones

Registro con autorización y folio de cada ajuste de venta.

KPI 01

100% de los tickets, notas y cortes del turno archivados el mismo día

KPI 02

Bitácora de caja del turno completa y firmada el 100% de los días laborados

KPI 03

0 folios de ticket faltantes o sin justificar en su turno

ÁREA DE EFECTIVIDAD 04

Orden de estación y apoyo documental a vitrina

15%

FUNCIONES CLAVE

- Mantener la estación de caja y el área de cobro limpias, ordenadas y con el equipo operativo
- Registrar la descarga de inventario en el punto de venta por cada pieza cobrada
- Avisar a Gerencia de Sucursal las piezas vendidas de vitrina para su reposición
- Apoyar el arqueo documental de vitrina que coordine Administración e Inventario, sin resguardar el producto
- Portar el uniforme completo y limpio conforme a la política de imagen de la empresa

CONOCIMIENTOS TÉCNICOS

ÁREA TÉCNICA 01

Descarga de inventario en punto de venta

Registro de la salida de cada pieza cobrada en el sistema.

KPI 01	Estación de caja y área de cobro limpias y ordenadas al 100% en la apertura y el cierre de cada turno
KPI 02	100% de las piezas cobradas descargadas del inventario en el punto de venta el mismo día
KPI 03	100% de los avisos de piezas vendidas de vitrina turnados a Gerencia de Sucursal para su reposición el mismo día