



DETA Consultores

DESARROLLADORA DE TALENTOS

JOYERÍA TORRES

CLIENTE

PERFIL DE PUESTO

# Dirección Comercial

*Joyería Torres*

Dirigir el resultado comercial de todas las sucursales con metas y visibilidad de desempeño por vendedor, comprar la mercancía que el piso necesita vender, convertir el canal digital en una fuente real de ingreso y sostener una capacitación comercial con agenda y seguimiento que estandarice la venta en cada punto.

COMERCIAL

ROL REDEFINIDO

CONFIDENCIAL

V2 · SEPTIEMBRE 2026

## 01 · OBJETIVO DEL PUESTO

**PROPÓSITO CENTRAL**

Dirigir el resultado comercial de todas las sucursales con metas y visibilidad de desempeño por vendedor, comprar la mercancía que el piso necesita vender, convertir el canal digital en una fuente real de ingreso y sostener una capacitación comercial con agenda y seguimiento que estandarice la venta en cada punto.

## 02 · ÁREAS DE EFECTIVIDAD (TABLA ESTRATÉGICA)

| ÁREA                                              | PESO | KPIS                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | ENTREGABLES                                                                                                                                                                                                                                                             |
|---------------------------------------------------|------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Metas y desempeño por vendedor</b>             | 35%  | <ul style="list-style-type: none"> <li>100% de vendedores con meta mensual asignada y comunicada antes del día 1 de cada mes</li> <li>Tablero de ventas por sucursal y por vendedor actualizado 1 vez por semana</li> <li>Cumplimiento de la meta global de venta igual o mayor a 90% cada mes</li> <li>Revisión de avance con cada gerencia de sucursal 1 vez por semana</li> </ul>              | <ul style="list-style-type: none"> <li>Tablero mensual de ventas por sucursal y por vendedor</li> <li>Reporte mensual de cumplimiento de metas para Dirección General</li> <li>Cálculo de comisiones validado contra el tablero antes de cada pago de nómina</li> </ul> |
| <b>Capacitación comercial y estándar de venta</b> | 25%  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Sesión comercial del sábado ejecutada con agenda y minuta, 4 por mes</li> <li>100% de los acuerdos de cada sesión con responsable y fecha de cierre</li> <li>1 capacitación breve de producto o de sistema por semana dentro de la sesión</li> <li>100% de asesores de nuevo ingreso con inducción comercial completada en sus primeros 30 días</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Minuta semanal con acuerdos, responsables y fechas</li> <li>Guion de venta documentado y vigente en todas las sucursales</li> <li>Programa mensual de capacitación técnica con asistencia registrada</li> </ul>                  |
| <b>Compras de mercancía</b>                       | 20%  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Plan de compras del mes autorizado antes del día 5</li> <li>100% de compras con pedido y recepción documentados para su verificación</li> <li>Análisis de rotación por línea de producto 1 vez por trimestre</li> </ul>                                                                                                                                    | <ul style="list-style-type: none"> <li>Plan mensual de compras por línea de producto</li> <li>Pedidos de compra documentados con recepción verificada</li> <li>Análisis trimestral de rotación por línea y por sucursal</li> </ul>                                      |
| <b>Web, marketing y e-commerce</b>                | 20%  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Reporte de venta por canal digital entregado los primeros 5 días de cada mes</li> <li>100% de piezas nuevas publicadas en la tienda en línea en un máximo de 7 días</li> <li>Respuesta a mensajes de canales digitales en 24 horas o menos</li> <li>Calendario de campañas publicado antes del día 1 de cada mes</li> </ul>                                | <ul style="list-style-type: none"> <li>Reporte mensual de venta digital por canal</li> <li>Calendario mensual de campañas y contenidos</li> <li>Catálogo de la tienda en línea vigente y con fotografía de producto</li> </ul>                                          |

### 03 · COMPETENCIAS BLANDAS REQUERIDAS

|                          |             |      |
|--------------------------|-------------|------|
| Dirección por Resultados | <div></div> | Alto |
| Sensibilidad Comercial   | <div></div> | Alto |
| Seguimiento              | <div></div> | Alto |
| Desarrollo de Personas   | <div></div> | Alto |

### 04 · COMPETENCIAS TÉCNICAS REQUERIDAS

|                                             |             |       |
|---------------------------------------------|-------------|-------|
| Gestión comercial de retail de joyería      | <div></div> | Alto  |
| Compras y negociación de mercancía de valor | <div></div> | Alto  |
| E-commerce y marketing digital              | <div></div> | Medio |

### 05 · REQUISITOS Y FRONTERAS DEL PUESTO

|             |                                                                                                                                                   |                    |                                                                                                                                                                                                                |
|-------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ESCOLARIDAD | Licenciatura en Administración, Mercadotecnia o afín, o experiencia equivalente comprobable.                                                      | REPORTA A          | Dirección General                                                                                                                                                                                              |
| EXPERIENCIA | 5 años o más dirigiendo equipos de venta en retail, de preferencia en joyería o artículos de valor, con manejo de metas, compras y canal digital. | SUPERVISA A        | Gerencia de Sucursal · Coordinación de Sucursales Foráneas · E-Commerce y Marketing Digital                                                                                                                    |
| MODALIDAD   | Presencial                                                                                                                                        | HERRAMIENTAS CLAVE | <div>Sistema de punto de venta y cotizaciones</div> <div>Tienda en línea (Shopify) y chatbot</div> <div>Tablero de ventas por sucursal y por vendedor</div> <div>Hoja de cálculo y paquetería de oficina</div> |

ÁREA DE EFECTIVIDAD 01

# Metas y desempeño por vendedor

35%

FUNCIONES CLAVE

- Fijar la meta mensual de venta por sucursal y por vendedor con base en histórico y temporada
- Construir y mantener el tablero de ventas por sucursal y por vendedor
- Dar seguimiento semanal al avance de metas con cada gerencia de sucursal y con la Coordinación de Sucursales Foráneas
- Validar el cálculo de comisiones contra el tablero y entregarlo a Nómina y Recursos Humanos para su pago
- Presentar el resultado comercial del mes en la junta de rendimiento

CONOCIMIENTOS TÉCNICOS

ÁREA TÉCNICA 01

## Indicadores comerciales de retail

Venta por vendedor, ticket promedio, conversión y cumplimiento de meta.

ÁREA TÉCNICA 02

## Esquemas de compensación variable

Control de esquemas de sueldo fijo más comisión por venta, sin fijar cifras en el perfil.

|        |                                                                                       |
|--------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| KPI 01 | 100% de vendedores con meta mensual asignada y comunicada antes del día 1 de cada mes |
| KPI 02 | Tablero de ventas por sucursal y por vendedor actualizado 1 vez por semana            |
| KPI 03 | Cumplimiento de la meta global de venta igual o mayor a 90% cada mes                  |
| KPI 04 | Revisión de avance con cada gerencia de sucursal 1 vez por semana                     |

ÁREA DE EFECTIVIDAD 02

# Capacitación comercial y estándar de venta

25%

## FUNCIONES CLAVE

- Conducir la sesión comercial semanal del sábado con agenda fija: metas, reconocimiento, capacitación breve y pendientes con responsable y fecha
- Documentar e implantar el guion de venta común: bienvenida, diagnóstico de necesidad, demostración, cierre y postventa
- Programar la capacitación técnica del piso: producto, kilataje, uso del sistema, cotizaciones y certificados
- Dar seguimiento a los acuerdos de cada sesión hasta su cierre
- Verificar en visitas a sucursal la aplicación del guion de venta y del checklist de apertura y cierre

## CONOCIMIENTOS TÉCNICOS

### ÁREA TÉCNICA 01

#### Técnica de venta de joyería

Manejo de pieza, kilataje, cotizaciones, apartados y garantías.

### ÁREA TÉCNICA 02

#### Formación de vendedores

Diseño de sesiones breves y verificación de su aplicación en piso.

|        |                                                                                              |
|--------|----------------------------------------------------------------------------------------------|
| KPI 01 | Sesión comercial del sábado ejecutada con agenda y minuta, 4 por mes                         |
| KPI 02 | 100% de los acuerdos de cada sesión con responsable y fecha de cierre                        |
| KPI 03 | 1 capacitación breve de producto o de sistema por semana dentro de la sesión                 |
| KPI 04 | 100% de asesores de nuevo ingreso con inducción comercial completada en sus primeros 30 días |

ÁREA DE EFECTIVIDAD 03

# Compras de mercancía

20%

FUNCIONES CLAVE

- Elaborar el plan de compras por temporada con base en la rotación por línea de producto
- Emitir pedidos de compra documentados y verificar la recepción contra lo pedido
- Priorizar el surtido de líneas por sucursal con base en la venta, para su distribución por Administración e Inventario
- Negociar precios, plazos y condiciones con los proveedores de mercancía
- Entregar pedido, recepción y factura a Control y Conciliación Administrativa para la programación del pago

CONOCIMIENTOS TÉCNICOS

ÁREA TÉCNICA 01

## Mercado de joyería y metales

Líneas, kilatajes y precios de referencia de oro y plata.

ÁREA TÉCNICA 02

## Negociación con proveedores

Condiciones de precio, plazo y cambio en mercancía de valor.

KPI 01

Plan de compras del mes autorizado antes del día 5

KPI 02

100% de compras con pedido y recepción documentados para su verificación

KPI 03

Análisis de rotación por línea de producto 1 vez por trimestre

ÁREA DE EFECTIVIDAD 04

# Web, marketing y e-commerce

20%

FUNCIONES CLAVE

- Dirigir la operación de la tienda en línea y su catálogo de producto
- Definir el calendario mensual de campañas y contenidos para web y redes sociales
- Ordenar la atención de los canales digitales (chatbot, WhatsApp y redes) con responsable y tiempo de respuesta definidos
- Supervisar el puesto de e-commerce, web y marketing con perfil, inducción y plan de trabajo definidos
- Medir la venta digital y su aportación al total del negocio

CONOCIMIENTOS TÉCNICOS

ÁREA TÉCNICA 01

## E-commerce en retail

Operación de tienda en línea, catálogo y logística de entrega.

ÁREA TÉCNICA 02

## Marketing digital

Campañas en redes, pauta básica y medición de resultados.

|        |                                                                               |
|--------|-------------------------------------------------------------------------------|
| KPI 01 | Reporte de venta por canal digital entregado los primeros 5 días de cada mes  |
| KPI 02 | 100% de piezas nuevas publicadas en la tienda en línea en un máximo de 7 días |
| KPI 03 | Respuesta a mensajes de canales digitales en 24 horas o menos                 |
| KPI 04 | Calendario de campañas publicado antes del día 1 de cada mes                  |