



DETA Consultores

DESARROLLADORA DE TALENTOS

JOYERÍA TORRES

CLIENTE

PERFIL DE PUESTO

Gerencia de Sucursal

Joyería Torres

Operar la sucursal como unidad de venta rentable y controlada: cumplir la meta comercial con el equipo de piso, supervisar el corte diario y el envío de efectivo sin resguardo prolongado, mantener confiable el inventario de la sucursal y garantizar apertura, cierre y atención conforme al estándar único de la empresa.

SUCURSALES

PERFIL ESTÁNDAR

CONFIDENCIAL

V2 · SEPTIEMBRE 2026

01 · OBJETIVO DEL PUESTO

PROPÓSITO CENTRAL

Operar la sucursal como unidad de venta rentable y controlada: cumplir la meta comercial con el equipo de piso, supervisar el corte diario y el envío de efectivo sin resguardo prolongado, mantener confiable el inventario de la sucursal y garantizar apertura, cierre y atención conforme al estándar único de la empresa.

02 · ÁREAS DE EFECTIVIDAD (TABLA ESTRATÉGICA)

ÁREA	PESO	KPIS	ENTREGABLES
Venta de piso y meta de sucursal	35%	- Cumplimiento mensual de la meta de venta de la sucursal $\geq 95\%$ 100% de las ventas registradas en el sistema el mismo día - Guion de venta estándar aplicado en el 100% de las atenciones observadas cada semana	- Reporte semanal de ventas por asesor entregado a Dirección Comercial cada lunes - Plan de acción comercial cuando el avance cae debajo del 80% de la meta a mitad de mes - Registro de apartados, ventas a meses y descuentos con condiciones autorizadas
Supervisión del corte y envío de efectivo	25%	- Corte de caja supervisado y cerrado por método de pago (efectivo, TPV, transferencia) antes del cierre, el 100% de los días de operación - Diferencia de caja de la sucursal $\leq \\$200$ al mes, con toda diferencia reportada a Tesorería y Efectivo el mismo día - Efectivo del corte enviado al circuito de traslado en máximo 24 horas, sin resguardo prolongado en sucursal	- Corte diario revisado y firmado de visto bueno, con el soporte de cada método de pago y de cada gasto - Acuse de entrega del efectivo al circuito de traslado archivado el mismo día - Reporte de diferencias de caja de la sucursal notificado a Tesorería y Efectivo el día en que ocurre
Inventario de sucursal	20%	- Conteo físico mensual cerrado con el 100% de las diferencias documentadas - Solicitud de reposición de vitrina levantada en máximo 24 horas tras la venta de la pieza 100% de los pedidos a matriz por el canal formal definido, con folio o registro trazable	- Conteo físico mensual firmado y enviado a Administración e Inventario - Solicitudes de reposición y pedidos a matriz con registro trazable - Propuesta mensual de rotación de piezas de baja venta hacia otras sucursales
Personal de piso, apertura y cierre	20%	- Checklist de apertura y cierre completado y firmado el 100% de los días - Inducción de cada ingreso de piso completada en sus primeros 15 días - Incidencias de personal canalizadas a Nómina y Recursos Humanos en máximo 48 horas	- Rol semanal de turnos y descansos publicado antes del inicio de la semana - Checklists de apertura y cierre firmados y archivados - Registro de inducción y capacitación en piso por cada asesor

03 · COMPETENCIAS BLANDAS REQUERIDAS

Dirección por Resultados		Alto
Orientación al Cliente		Alto
Ejecución Disciplinada		Alto
Dirección de Personas		Medio

04 · COMPETENCIAS TÉCNICAS REQUERIDAS

Conocimiento de joyería y kilataje		Alto
Supervisión de punto de venta y corte de caja		Alto
Control de inventario en tienda		Medio

05 · REQUISITOS Y FRONTERAS DEL PUESTO

ESCOLARIDAD	Preparatoria concluida; deseable carrera técnica o licenciatura en área comercial o administrativa.	REPORTA A	Dirección Comercial
		SUPERVISA A	Asesor de Ventas · Caja
EXPERIENCIA	2 años o más en venta de piso en retail, de preferencia joyería, relojería o artículos de valor; deseable 1 año coordinando equipos de tienda.	HERRAMIENTAS CLAVE	Sistema de punto de venta e inventario Terminal bancaria (TPV) WhatsApp Business para venta y pedidos Formato de corte diario Checklist de apertura y cierre
MODALIDAD	Presencial		

ÁREA DE EFECTIVIDAD 01

Venta de piso y meta de sucursal

35%

FUNCIONES CLAVE

- Vender en mostrador y por WhatsApp junto con el equipo de piso
- Comunicar a cada asesor la meta de venta que fija Dirección Comercial y dar seguimiento diario a su avance
- Aplicar y supervisar el guion de venta estándar: bienvenida, diagnóstico de necesidad, demostración, cierre y postventa
- Autorizar descuentos, apartados y ventas a meses dentro de la política comercial
- Ejecutar en piso las promociones y campañas definidas por Dirección Comercial

CONOCIMIENTOS TÉCNICOS

ÁREA TÉCNICA 01

Producto y kilataje

Materiales, quilates, precios y argumentos de valor de cada línea.

ÁREA TÉCNICA 02

Técnicas de cierre

Apartado, venta a meses y descuento autorizado como herramientas de cierre.

KPI 01

Cumplimiento mensual de la meta de venta de la sucursal $\geq 95\%$

KPI 02

100% de las ventas registradas en el sistema el mismo día

KPI 03

Guion de venta estándar aplicado en el 100% de las atenciones observadas cada semana

ÁREA DE EFECTIVIDAD 02

Supervisión del corte y envío de efectivo

25%

FUNCIONES CLAVE

- Supervisar que Caja realice el corte diario y cuadre efectivo, TPV y transferencias contra el sistema antes del cierre
- Revisar y dar visto bueno al corte y a la relación de gastos con comprobante antes de su envío, sin cobrar ni capturar la venta
- Verificar que el efectivo salga al circuito de traslado definido y conservar el acuse de recibo, sin resguardarlo de forma prolongada ni conciliarlo
- Reportar a Tesorería y Efectivo cualquier diferencia de caja de la sucursal el mismo día en que se detecta y dar seguimiento a su aclaración

CONOCIMIENTOS TÉCNICOS

ÁREA TÉCNICA 01

Supervisión de corte de caja

Revisión del cuadre por método de pago y validación del soporte de gastos.

ÁREA TÉCNICA 02

Protocolo de traslado de valores

Envío documentado del efectivo sin acumularlo en tienda.

KPI 01	Corte de caja supervisado y cerrado por método de pago (efectivo, TPV, transferencia) antes del cierre, el 100% de los días de operación
KPI 02	Diferencia de caja de la sucursal $\leq$ \$200 al mes, con toda diferencia reportada a Tesorería y Efectivo el mismo día
KPI 03	Efectivo del corte enviado al circuito de traslado en máximo 24 horas, sin resguardo prolongado en sucursal

ÁREA DE EFECTIVIDAD 03

Inventario de sucursal

20%

FUNCIONES CLAVE

- Mantener la vitrina montada, etiquetada y completa conforme al estándar de exhibición
- Solicitar la reposición de piezas vendidas por el canal formal de pedidos
- Recibir mercancía contra remisión, verificar pieza por pieza y firmar de recibido
- Ejecutar el conteo físico mensual y aclarar las diferencias contra el sistema
- Identificar piezas de baja rotación y proponer su traslado a otra sucursal

CONOCIMIENTOS TÉCNICOS

ÁREA TÉCNICA 01

Sistema de inventario

Consulta de existencias propias y de otras sucursales.

ÁREA TÉCNICA 02

Trazabilidad por firma

Recepción y entrega de mercancía con registro firmado.

KPI 01

Conteo físico mensual cerrado con el 100% de las diferencias documentadas

KPI 02

Solicitud de reposición de vitrina levantada en máximo 24 horas tras la venta de la pieza

KPI 03

100% de los pedidos a matriz por el canal formal definido, con folio o registro trazable

ÁREA DE EFECTIVIDAD 04

Personal de piso, apertura y cierre

20%

FUNCIONES CLAVE

- Abrir y cerrar la sucursal conforme al checklist único y al protocolo de seguridad
- Programar los turnos y descansos del equipo de piso
- Capacitar en piso a cada ingreso con el guion de venta y el estándar de atención
- Dar retroalimentación semanal al equipo dentro de la junta de rendimiento
- Canalizar las incidencias de disciplina a Nómina y Recursos Humanos conforme a la política vigente

CONOCIMIENTOS TÉCNICOS

ÁREA TÉCNICA 01

Política de disciplina

Canalización de incidencias conforme a la política de la empresa.

ÁREA TÉCNICA 02

Protocolo de seguridad en tienda

Resguardo de piezas, llaves y accesos en apertura y cierre.

KPI 01

Checklist de apertura y cierre completado y firmado el 100% de los días

KPI 02

Inducción de cada ingreso de piso completada en sus primeros 15 días

KPI 03

Incidencias de personal canalizadas a Nómina y Recursos Humanos en máximo 48 horas