



DETA Consultores

DESARROLLADORA DE TALENTOS

JOYERÍA TORRES

CLIENTE

PERFIL DE PUESTO

Gerencia General

Joyería Torres

Dirigir la operación de la sucursal matriz, apoyar de forma directa el cierre de ventas de alto valor, resolver las necesidades operativas del día a día y administrar la relación bancaria de la empresa con soporte documental, para que la matriz cumpla su meta de venta y las operaciones bancarias queden registradas, cotejadas y a tiempo.

GERENCIA

ROL REDEFINIDO

CONFIDENCIAL

V2 · SEPTIEMBRE 2026

01 · OBJETIVO DEL PUESTO

PROPÓSITO CENTRAL

Dirigir la operación de la sucursal matriz, apoyar de forma directa el cierre de ventas de alto valor, resolver las necesidades operativas del día a día y administrar la relación bancaria de la empresa con soporte documental, para que la matriz cumpla su meta de venta y las operaciones bancarias queden registradas, cotejadas y a tiempo.

02 · ÁREAS DE EFECTIVIDAD (TABLA ESTRATÉGICA)

ÁREA	PESO	KPIS	ENTREGABLES
Gerencia de la Sucursal Matriz	30%	- Meta mensual de venta de la matriz cumplida en 95% o más - Corte diario de la matriz enviado a Tesorería el 100% de los días - Plan de acción en 5 días hábiles ante semana con venta bajo 85% de meta	- Reporte semanal de venta y avance contra meta de la matriz para Dirección General - Envío del corte diario de la matriz a Tesorería contra acuse - Registro de cobertura de turnos del equipo de la matriz
Administración de la Relación Bancaria	30%	100% de movimientos bancarios registrados con soporte el mismo día hábil - Informe semanal de saldos y movimientos bancarios a Dirección General - Cotejo mensual contra estados de cuenta sin partidas abiertas de más de 30 días	- Informe semanal de saldos y movimientos bancarios para Dirección General - Cotejo mensual de movimientos contra estados de cuenta, con soporte - Registro de operaciones bancarias del periodo con folio consecutivo
Apoyo Directo al Cierre de Ventas	20%	- Participación en el 100% de las ventas sobre el monto de alto valor definido por Dirección General - Respuesta a solicitudes de apoyo de cierre en menos de 4 horas en tienda 90% o más de las ventas de alto valor apoyadas cerradas en el mes	- Registro mensual de ventas de alto valor cerradas con su apoyo, con monto y sucursal - Autorización documentada de descuento o condición especial dentro de política, por venta
Resolución de Necesidades Operativas del Día a Día	20%	100% de incidencias operativas de la matriz atendidas o escaladas en menos de 24 horas 0 días de la matriz sin cobertura de personal por falta de gestión de turnos - Insumos y mantenimiento de la matriz resueltos en un máximo de 3 días hábiles	- Bitácora de incidencias operativas de la matriz con su fecha de solución - Requerimientos de insumos, mantenimiento y servicios de la matriz cerrados

03 · COMPETENCIAS BLANDAS REQUERIDAS

Dirección por Resultados		Alto
Capacidad de Coordinación		Alto
Seguimiento		Alto
Toma de Decisiones		Alto

04 · COMPETENCIAS TÉCNICAS REQUERIDAS

Banca empresarial y relación bancaria		Alto
Gestión operativa de sucursal		Alto
Cierre de venta de joyería de alto valor		Medio

05 · REQUISITOS Y FRONTERAS DEL PUESTO

ESCOLARIDAD	Licenciatura en Administración, Contaduría o afín, o experiencia directiva equivalente comprobable	REPORTA A	Dirección General
EXPERIENCIA	5 años o más en gerencia de operación comercial de piso de venta, con manejo de relación bancaria empresarial	SUPERVISA A	Asesor de Ventas y Caja de la sucursal matriz
MODALIDAD	Presencial	HERRAMIENTAS CLAVE	Banca electrónica empresarial Punto de venta e inventario Hoja de cálculo (Excel o Google Sheets) Terminal bancaria (TPV)

ÁREA DE EFECTIVIDAD 01

Gerencia de la Sucursal Matriz

30%

FUNCIONES CLAVE

- Dirigir la operación diaria de la sucursal matriz: apertura, cierre, cobertura de turnos y orden del piso de venta
- Supervisar que Caja realice su corte y lo envíe a Tesorería y Efectivo contra recibo, sin cobrar ni resguardar el efectivo de forma directa
- Dar seguimiento al avance de venta contra meta del equipo de la sucursal matriz y acordar acciones de mejora
- Coordinar con Administración e Inventario la reposición de vitrina y el surtido de la sucursal matriz
- Atender y escalar a Dirección General las incidencias de la sucursal matriz que excedan su autoridad

CONOCIMIENTOS TÉCNICOS

ÁREA TÉCNICA 01

Operación de piso de venta

Apertura, cierre, cobertura de turnos y orden del mostrador en joyería.

ÁREA TÉCNICA 02

Supervisión de corte de caja

Verificación del corte y su envío a Tesorería sin resguardo propio.

KPI 01

Meta mensual de venta de la matriz cumplida en 95% o más

KPI 02

Corte diario de la matriz enviado a Tesorería el 100% de los días

KPI 03

Plan de acción en 5 días hábiles ante semana con venta bajo 85% de meta

ÁREA DE EFECTIVIDAD 02

Administración de la Relación Bancaria

30%

FUNCIONES CLAVE

- Administrar la relación con las instituciones bancarias de la empresa: cuentas, servicios financieros, terminales y líneas de crédito
- Ejecutar los movimientos entre las cuentas de la empresa conforme a las políticas aprobadas por Dirección General
- Registrar cada movimiento bancario con su soporte documental y mantener el archivo del periodo
- Cotejar los movimientos bancarios contra los estados de cuenta y reportar a Dirección General las diferencias
- Coordinar con Tesorería y Efectivo la confirmación de las transferencias reflejadas en los cortes

CONOCIMIENTOS TÉCNICOS

ÁREA TÉCNICA 01

Banca empresarial

Cuentas, transferencias, terminales y servicios financieros de la empresa.

ÁREA TÉCNICA 02

Cotejo de movimientos bancarios

Verificación de movimientos contra estados de cuenta con soporte documental.

KPI 01

100% de movimientos bancarios registrados con soporte el mismo día hábil

KPI 02

Informe semanal de saldos y movimientos bancarios a Dirección General

KPI 03

Cotejo mensual contra estados de cuenta sin partidas abiertas de más de 30 días

ÁREA DE EFECTIVIDAD 03

Apoyo Directo al Cierre de Ventas

20%

FUNCIONES CLAVE

- Apoyar de forma directa el cierre de las ventas de alto valor en la sucursal matriz y a solicitud de otras sucursales
- Atender de forma personal a clientes de mayoreo y de alto valor para asegurar el cierre
- Autorizar descuentos y condiciones especiales dentro del límite y la política comercial vigente
- Coordinar con Gerencia de Taller y Administración e Inventario la disponibilidad de piezas para cerrar pedidos especiales

CONOCIMIENTOS TÉCNICOS

ÁREA TÉCNICA 01

Cierre de venta de alto valor

Negociación, condiciones especiales y cierre de piezas de mayor precio.

KPI 01	Participación en el 100% de las ventas sobre el monto de alto valor definido por Dirección General
KPI 02	Respuesta a solicitudes de apoyo de cierre en menos de 4 horas en tienda
KPI 03	90% o más de las ventas de alto valor apoyadas cerradas en el mes

ÁREA DE EFECTIVIDAD 04

Resolución de Necesidades Operativas del Día a Día

20%

FUNCIONES CLAVE

- Resolver las necesidades operativas del día a día de la sucursal matriz: insumos, mantenimiento, servicios y proveedores locales
- Atender las contingencias de piso, como fallas de sistema, terminal o seguridad, y escalar a Dirección General lo que exceda su autoridad
- Coordinar con Mensajería y Traslado de Valores el traslado de mercancía y valores hacia la matriz contra manifiesto firmado
- Coordinar con las áreas administrativas los requerimientos operativos de la matriz sin asumir su supervisión ni su control

CONOCIMIENTOS TÉCNICOS

ÁREA TÉCNICA 01

Gestión operativa de sucursal

Insumos, mantenimiento, proveedores locales y continuidad del piso de venta.

KPI 01	100% de incidencias operativas de la matriz atendidas o escaladas en menos de 24 horas
KPI 02	0 días de la matriz sin cobertura de personal por falta de gestión de turnos
KPI 03	Insumos y mantenimiento de la matriz resueltos en un máximo de 3 días hábiles