

**TÉRMINOS DE REFERENCIA  
CONTRATACIÓN DE PROMOTORES DE VENTAS POR COMISIONES.**

**1. ANTECEDENTES**

La Fábrica Nacional de Cemento S.A. con presencia a nivel nacional en la comercialización de todos sus productos, a través de sus diferentes canales de comercialización, con ventas directas y a través de distribuidoras.

Como empresa se quiere fortalecer la cadena de comercialización a través de la incorporación de promotores para ventas directas.

Esta modalidad permitirá atender de manera directa a clientes en segmentos donde se ha identificado una oportunidad de crecimiento o áreas geográficas donde no se tiene participación.

**2. JUSTIFICACIÓN**

La incorporación de este nuevo canal de comercialización permitirá fortalecer el canal tradicional en los diferentes segmentos, con una relación directa de empresa a cliente que requieran el cemento, ya sea para consumo o comercialización.

Como empresa se identificó en el territorio nacional oportunidades de crecimiento, en el departamento de Cochabamba, La Paz, Oruro, Tarija y provincias Chuquisaca, en la que actualmente se cuenta con distribuidoras y Puntos de venta, la incorporación de estos promotores de venta permitirá llegar a zonas y a clientes que aún no están siendo atendidas.

Actualmente la empresa cuanta, con nuevos objetivos comerciales, esta modalidad de contratación y trabajo permitirá el control y cumplimiento eficiente de las mimas.

**3. OBJETIVO**

Desarrollar un canal directo de venta a través de consultores Promotores de venta en segmentos identificados por la empresa.

**4. RESPONSABILIDADES DEL PROMOTOR**

- Trabajo bajo las Políticas de comercialización de la empresa.
- Conocer los beneficios y atributos de los productos que produce y comercializa la Fábrica Nacional de Cemento S.A.
- Sondeos de Mercado, segmentos agregadores de valor, proyectos y otros.

- Construcción y mantenimiento de una base de datos según cartera de clientes.
- Negociación con el cliente, en base a los precios aprobados por la empresa.
- Realización de informes mensuales.
- Cumplir con los requisitos administrativos y técnicos que demanda Fancesa.
- Apoyo en el desarrollo de promoción y campañas.

## 5. RESPONSABILIDADES DE FANCESA

- Capacitación sobre la producción, producto, comercialización.
- Dotar de material comunicacional y de identificación
- Cumplir con el pago de comisiones, acorde a los objetivos cumplidos

## 6. PERFIL PROFESIONAL

### Nivel Académico:

Profesional del área de económica, con Licenciatura o técnico Superior, en Administración de empresas, Economía, Ingeniería Comercial, marketing y /o Publicidad.

### Experiencia General

Experiencia Laboral en el área de comercialización, marketing y publicidad.

### Experiencia Específica

Negociación y ventas, sondeos de mercado, activaciones.

## 7. TIEMPO DE CONSULTORÍA

Seis meses desde la firma de contrato.

## 8. LUGAR DE TRABAJO

Los postulantes deberán presentar los respaldos correspondientes del lugar de residencia para su postulación.

- Chuquisaca 1
- Cochabamba 4
- La paz 4
- Oruro 1
- Tarija 4

## 9. TIPO DE CONTRATO Y DURACIÓN

Consultor por producto con una duración de 6 meses.

## 10. CONDICIONES DE PAGO

El pago de la consultoría se la realizará previo a la entrega de informes de cumplimiento de metas con su correspondiente factura comercial, estipulados en el contrato, aprobados por el supervisor de ventas y la jefatura de ventas.

La comisión de venta por bolsa es de bolivianos 1, tomando en cuenta que el mínimo de venta mensual es de 3000 bolsas.

## 11. COORDINACIÓN

El consultor coordinará directamente con los Supervisores de venta que asignará FANCESA,

## 12. LUGAR PARA LA ENTREGA DE LA PROPUESTA

De forma física en Oficinas de la ciudad de Sucre, Pasaje armando alba # 80, zona terminal de buses y digital en el correo electrónico [d.beltran@fances.com](mailto:d.beltran@fances.com), hasta horas 18:00 del día 30 de octubre de 2023.