

# JOB DESCRIPTION

## GERENTE EN NUTRICIÓN (CATALUÑA Y BALEARES)

Departamento comercial : Dependencia directa del Area Manager

### Responsabilidades

#### Responsabilidades individuales claves

- Vender: Manejar la venta de los productos (nutrición, higiene y higiene dental) y servicios rentables en el territorio asignado en concordancia con la estrategia comercial.
- Formar: ayudar en la formación del cliente en el desarrollo de su negocio, vía el desarrollo de nuevas áreas ( Nutrición, higiene, programme croissance,...).
- Embajador: Contribuir con la imagen de Virbac y motivar la preferencia del cliente con por Virbac y la lealtad hacia la marca.
- Gestión del territorio: Recopilar y analizar datos, planificar y organizar el trabajo (visitas y rutas).
- Gestión del territorio: Hacer crecer y gestionar la cartera de clientes negociando de una forma rentable.
- Gestión del producto: Conocer técnicamente los productos y presentarlos/promocionarlos con sus condiciones de venta de acuerdo a la política comercial de Virbac, comunicando de forma eficaz las campañas y servicios a los clientes.
- Herramientas de gestión: Utilización V.A. para la preparación de las visitas. Reporte de visitas a través del programa asignado.
- Gestión información: Tratar de obtener datos de información del mercado y proporcionar una retroalimentación oportuna a la organización.

#### Responsabilidades compartidas claves

- Gestionar planes de acción en su zona ( con Area Manager y product manager).
- Gestionar eventos en su zona (Charlas, cursos, formaciones ...)
- Estudio constante de apertura de nuevos clientes (con GZ y area manager).

### Parámetros de evaluación de desempeño

Objetivos medibles (SMART)	Organizacional
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Objetivo crecimiento en ventas en su territorio en % (semestral).</li> <li>▪ Objetivos específicos bimestrales.</li> <li>▪ Aumentar N° de clientes que consuman Vet complex y productos de higiene en base a objetivos.</li> <li>▪ Desarrollo de acciones específicas en otros productos (Effipro,...)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Promover Utilización de VB ANALYTICS</li> <li>▪ Programa de seguimiento de visitas.</li> <li>▪ Encuestas de satisfacción Clientes.</li> </ul>
Poder de decisión	
Personal	Influencia
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Gestión de lunch &amp; learn.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Elaboración promociones comerciales.</li> <li>▪ Elementos de marketing</li> <li>▪ Campañas de MKTG</li> <li>▪ Asistencia Congresos</li> </ul>
Compartido	Veto
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Decisiones sobre cambios en la cartera de clientes.</li> <li>▪ Condiciones especiales a clientes.</li> <li>▪ Gestión de rutas</li> <li>▪ Gestión de eventos en la zona.</li> <li>▪ Gestión de los contratos de fidelización (OTO) conjuntamente con el GZ.</li> </ul>	N/A

