

## MAPA FUNCIONAL

Ejecutivo de Cuenta

**Propósito clave:** Generar y desarrollar proyectos comerciales manteniendo la satisfacción de clientes y generando nuevas oportunidades de negocio; cumpliendo con la documentación requerida por las normas de calidad de la empresa.

**1. Identificar y analizar necesidades de los clientes.**

- 1.1 Reunir y mantener actualizada la información sobre clientes actuales y potenciales.
- 1.2 Detectar necesidades de los clientes calificando cada oportunidad de negocio a partir de los criterios comerciales de la empresa.
- 1.3 Informarse sobre las particularidades del negocio del cliente para explotar las posibilidades de la oferta de productos y/o servicios.
- 1.4 Mantener la relación comercial con el cliente en el tiempo generando nuevas oportunidades de negocio.

**2. Presentar al cliente los productos y servicios de la empresa.**

- 2.1 Identificar el contenido y la modalidad de información adecuados para la presentación de los productos y servicios.
- 2.2 Contactar al cliente y organizar la presentación de producto.
- 2.3 Presentar productos y servicios recabando requerimientos y datos relevantes para cada proyecto.
- 2.4 Conducir el proceso de negociación ampliando las posibilidades de concreción del negocio en interacción permanente con gerencia comercial.

**3. Desarrollar el proyecto comercial con el asesoramiento experto necesario.**

- 3.1 Realizar reuniones de relevamiento de expectativas del cliente para precisar las necesidades de productos y/o servicios.
- 3.2 Consolidar la información surgida del relevamiento en función de las posibilidades del proyecto comercial.
- 3.3 Establecer los diferentes responsables en el acuerdo comercial, determinando las responsabilidades individuales y compartidas.
- 3.4 Gestionar la contractualización de la relación comercial.

**4. Gestionar comercialmente el proyecto mediando entre los diferentes responsables.**

- 4.1 Monitorear el proceso de desarrollo velando por el cumplimiento del acuerdo realizado con el cliente.
- 4.2 Mediar ante las diferencias de intereses entre los distintos responsables preservando una buena imagen de la empresa.

	4.3 Monitorear la implementación del producto velando por el cumplimiento de las condiciones contractuales.
<b>5. Actualizar información sobre nuevas tecnologías y productos propiciando el aprendizaje permanente.</b>	5.1 Explorar, documentar y difundir información acerca de nuevas tecnologías de programación, productos y servicios y otros aspectos vinculados a su desempeño y el del equipo que integra.