

JEFE /A DEL DEPARTAMENTO DE COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS

NATURALEZA DEL TRABAJO

Planeación, dirección, coordinación, supervisión y ejecución de labores profesionales, técnicas y administrativas propias del Departamento de Comercialización de Servicios, en las cuales debe aplicar los principios teóricos y prácticos de una profesión adquirida en una institución de educación superior.

TAREAS

Planificar, dirigir, coordinar, y supervisar las acciones para la gestión de Comercialización de Servicios del Tribunal Supremo de Elecciones.

Analizar el entorno externo e interno para determinar las mejores alternativas comerciales, definir e implementar estrategias de corto, mediano y largo plazo para la captación de recursos y la satisfacción del cliente y evaluar los planes de acción.

Realizar investigaciones que permitan la mejor toma de decisiones al interés institucional.

Diseñar productos y servicios a partir del acceso electrónico seguro a la información de carácter no confidencial que consta en las bases de datos institucionales por los cuales el Tribunal pueda cobrar con fines comerciales, aplicando los principios básicos y fundamentales de mercadeo y desarrollo de productos o servicios.

Coordinar con las diversas áreas de Tecnologías de Información la obtención de la información y datos susceptibles de comercializar.

Crear, proponer y desarrollar planes de mercadeo y ventas para la colocación estratégica de los productos y servicios sujetos de comercialización, identificando y proponiendo el mercado meta al que se pretende llegar y puntos de venta que resulten de mayor rentabilidad. Definir metas para la colocación y venta de productos o servicios.

Crear y dar mantenimiento a la mezcla de mercadeo que satisfaga las necesidades de mercado con productos o servicios específicos.

Coordinar con las secciones correspondientes de la Dirección General de Estrategia Tecnológica los planes de sostenibilidad y crecimiento de la plataforma tecnológica que soporta la actividad continua de comercialización de servicios.

Establecer áreas de interés a reforzar, robustecer o incursionar para potenciar la comercialización.

Proponer mejoras a la plataforma tecnológica para optimizar la comercialización de productos y servicios.

Crear modelos de negocio que propicien alianzas estratégicas que permitan al Tribunal

(JEFE /A DEL DEPARTAMENTO DE COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS - PÁGINA 2)

incrementar la expansión y rentabilidad de sus productos y servicios objeto de comercialización.

Elaborar estudios financieros tendentes a proyectar demanda, ventas e ingresos.

Impulsar alianzas estratégicas de mercadeo y ventas, que sean beneficiosas para el Tribunal.

Elaborar presupuestos (recursos necesarios, financieros, humanos y materiales) requeridos para publicitar la comercialización de productos y servicios.

Redactar documentos diversos que surgen como consecuencia de las actividades que realiza.

Atender y resolver consultas que le presentan personas usuarias internas o externas, relacionadas con la actividad del puesto.

Asistir a reuniones con la Presidencia, miembros del Tribunal y personal de la institución con el fin de coordinar actividades, mejorar métodos, procedimientos de trabajo, analizar y resolver problemas que se presentan en el desarrollo de las labores, evaluar programas, actualizar conocimientos, definir situaciones y proponer cambios, ajustes y soluciones diversas.

Conocer y colaborar en los procesos relacionados con el Plan Estratégico Institucional (PEI).

Elaborar informes de las labores realizadas según lo establezca la jefatura respectiva.

Rendir informe de fin de gestión a las instancias respectivas según lo dispuesto en la normativa vigente.

Realizar las labores administrativas que se derivan de su función.

Ejecutar otras tareas propias del puesto.

CONDICIONES ORGANIZACIONALES Y AMBIENTALES

SUPERVISIÓN RECIBIDA: Trabaja con independencia, siguiendo la política de la institución aplicable a su campo de actividad y la legislación que define y regula las actividades que dirige y ejecuta. Su labor es evaluada mediante el análisis de los informes que presenta, los aportes originales al trabajo que realiza, la eficiencia y eficacia de los métodos empleados y la calidad de los resultados obtenidos.

SUPERVISIÓN EJERCIDA: Le corresponde planear, dirigir, coordinar y supervisar el trabajo a personal profesional, técnico y administrativo asignado, por lo que es responsable por el eficaz y eficiente cumplimiento de las actividades a ellos asignadas.

RESPONSABILIDAD: La naturaleza del trabajo exige a las personas que ocupen esta clase de puesto, la aplicación de los principios y técnicas de una profesión determinada para planear, coordinar, dirigir y supervisar actividades, tanto profesionales como técnicas y administrativas en la institución. El puesto impone responsabilidades directas por la toma de decisiones, por cuanto éstas inciden en el correcto desarrollo de los programas institucionales.

La actividad origina relaciones constantes con jefaturas, personal de la institución y público en general, las cuales deben ser atendidas con cortesía y discreción.

Es responsable por el adecuado empleo y mantenimiento del equipo informático, materiales y fórmulas especiales que se le han asignado al Departamento de Comercialización de Servicios para el cumplimiento de sus fines.

CONDICIONES DE TRABAJO: Debe recibir la inducción y la capacitación necesaria para el desempeño adecuado del puesto. Trasladarse a diferentes lugares dentro del país para el cumplimiento de sus funciones y trabajar después de la jornada laboral cuando las circunstancias lo exijan.

CONSECUENCIA DEL ERROR: Los posibles errores cometidos podrían ocasionar obstáculos en el cumplimiento del Plan Estratégico Institucional, distorsiones en la aplicación de los lineamientos estratégicos, la toma de decisiones por parte de los superiores, pérdidas económicas, materiales o atrasos de consideración en la entrega de un producto o servicio. Distorsiones en la imagen de la institución y disminución en la eficiencia de los procesos de trabajo, interferencias en el desarrollo de programas innovadores, los cuales pueden ser advertidos y corregidos en el curso normal del trabajo.

CARACTERÍSTICAS ESPECIALES: Discreción con respecto a los asuntos que se le encomienden, disposición positiva de servicio, buen trato para relacionarse con los superiores, personal de la institución y público en general, perseverante ante los problemas y tareas asignadas, proactivo /a la mayor parte del tiempo laboral, crear ideas nuevas y ponerlas en práctica. Excelente presentación personal acorde con la naturaleza de las funciones que realiza.

Habilidad analítica, gerencial, trabajo en equipo, manejo de la información y la documentación, dar aportes positivos al desarrollo de las labores, estructurar, planear su trabajo, tomar decisiones. Para comprender y resolver problemas técnicos, facilidad para expresar las ideas de manera escrita y oral, así como comprender las ideas expuestas, destreza para organizar y dirigir el trabajo de sus colaboradores. Capacidad para resolver individualmente las situaciones imprevistas relacionadas con las tareas que se le asignen; para trabajar con sus superiores, compañeros y colaboradores para lograr un objetivo común, para influenciar positivamente sobre las acciones de otras personas y para incorporarse rápidamente a actividades originadas por nuevas exigencias.

Conocimiento de los distintos procesos técnicos y administrativos, del marco filosófico institucional misión, visión y valores, cuya capacitación correrá por cuenta de la Administración, de la normativa aplicable al Tribunal Supremo de Elecciones relacionada

(JEFE /A DEL DEPARTAMENTO DE COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS - PÁGINA 4)

con el puesto y de las labores que ejecuta. Conocimiento y disponibilidad para participar en los procesos electorales.

REQUISITOS

Licenciatura en:

- Administración con énfasis en Finanzas
- Administración con énfasis en Mercadeo
- Informática o Computación
- Ingeniería Industrial

De acuerdo con la /s exigida /s que cada puesto demande.

Siete años de experiencia, constituidos por cuatro años de experiencia en la ejecución de labores profesionales relacionadas con el puesto más tres años en supervisión de labores profesionales relacionadas con el puesto.

Incorporación al colegio profesional respectivo, en caso de que exista, que el grado académico sea susceptible de incorporación y que la ley lo exija.

CAPACITACIÓN

Preferible poseer capacitación en:

E-marketing

Gerencia en mercadeo y ventas

Inglés técnico

Normativa aplicable al Tribunal Supremo de Elecciones relacionada con el puesto

Paquetes computacionales

Relaciones humanas

Servicio al Cliente

Soluciones Customer Relationship Management (CRM)

Descripción de puesto aprobada por el Tribunal Supremo de Elecciones en sesión N° 91-2021 del 26 de octubre de 2021, oficio N° STSE-2523-2021.