

## DESCRIPCIÓN DEL CARGO

<b>VENDEDOR DE MESÓN de LUNES a SÁBADO</b>	
<b>HORARIO FERRETERÍA</b>	<b>LUNES A JUEVES 8:30 – 18:00 HRS. VIERNES 8:30 hasta las 17:00 hrs. SÁBADO 9.00 – 13.30 HRS. Horario continuado</b>
<b>HORARIO COLABORADOR</b> Para cumplir 45 HH/Semana	<b>LUNES A MIÉRCOLES 8:30 – 17:15 HRS. con 45 minutos de Colación. JUEVES Y VIERNES 8:30 – 17:00 HRS. con 45 minutos de Colación SÁBADO 9.00 – 13:30 HRS. Domingo y Feriados libres</b>
<b>Reporta a:</b>	<b>Coordinadora de ventas o su reemplazo jefe de Local</b>
<b>TIPO DE CONTRATO</b>	Contrato a plazo, para reemplazo. En este cargo está la opción a contrato indefinido si el postulante aprueba el periodo de prueba satisfactoriamente, se habría un cupo para el postulante.
<b>PERIODO DE PRUEBA*</b>	El periodo de prueba se valida en la entrevista, normalmente es 15 días a 1 mes o 2 meses.
<b>CONTRATO</b>	Después del periodo de prueba se determina si el contrato es por plazo fijo (reemplazo) o indefinido. Se puede renovar el periodo de prueba, por alguna falta del postulante, por ejemplo, reiterados atrasos o que falte algún día sin justificativo médico. O por decisión del jefe directo, al no tener tiempo suficiente para evaluar al postulante. Para pasar el periodo de prueba se evalúa si el colaborador es autónomo e independiente en su trabajo. Además, si se hizo parte del equipo de trabajo. Aquí se aumenta los bonos no imponibles.

<b>Perfil del Postulante</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Persona con buen carácter para atención a clientes, rubro construcción y ferretería. Saber trabajar en equipo. Debe ser riguroso con su trabajo.</li> <li>▪ Debe trabajar con computador, solo en el software de Ventas de la empresa.</li> <li>▪ Debe ser capaz de entregar la mercadería, como sacos de cemento con un peso máximo de 25 kg. para hombres, y 20 kg. para mujeres.</li> <li>▪ Saber trabajar con público bajo stress, y ser responsable y respetuoso de las normas de la empresa en el Reglamento Interno de Orden, Higiene y Seguridad.</li> <li>▪ Debe ser puntual, tener la iniciativa y ser proactivo. Poder trabajar de forma autónoma, ser muy disciplinado(a). Capacidad para realizar varias tareas al mismo tiempo.</li> </ul>
<b>Responsable:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Atención directa a clientes y entrega de mercadería. También a cliente online por medio de la realización de Cotizaciones y su seguimiento.</li> <li>▪ Limpieza de tienda, bodega u oficinas/áreas asignadas.</li> <li>▪ Inventario de empresas asignadas</li> <li>▪ Hacer muestrarios, y reponer mercadería.</li> <li>▪ Ventas online por la Tienda Virtual, y alimentadora de contenido de la tienda virtual. Marketing Digital y responder RRSS y correos y teléfono.</li> <li>▪ Atención del Empaque (entrega de Mercadería) en mesón.</li> </ul>
<b>Tarea principal</b>	Atención a Clientes en mesón (tienda) y clientes online. VENTA POR COMPUTADOR SISTEMA BSALE y MONDAY. Entregar y Revisar mercadería en empaque y Marketing Digital por redes sociales, si es solicitado. 80% en área de ventas mesón y online y 20% para tareas del área de Bodega
<b>Tareas básicas</b>	Se describen abajo.

- **Atención a clientes.** Venta por mesón a través del sistema computacional de Ventas Bale, con código de barras, o búsqueda de productos por nombre. Crear cliente en Bsale.
- Saber hacer cotizaciones en Bsale (Cliente online y cliente por mesón).
- Se debe mantener todo el tiempo en tienda, en caso contrario avisar al coordinador.
- Apoyo en entregar mercadería en EMPAQUE, revisarla y validar que sea lo que se está vendiendo.
- Mantener la bodega, oficina u área asignada, en el orden y limpieza. Mantener los pasillos despejados.
- Descarga y orden de material asignado, para varones se le solicitará apoyo en bodega como por descarga de material de peso máximo de 25 kg. como cemento, yeso o adhesivo cerámica en polvo. Como también por el rollo polietileno o malla raschel, o perfiles y fierros de construcción.
- Realizar muestrarios o actualizarlos según lo que indiquen el jefe de ventas (o coordinadora).
- Avisar cuando se esté terminando alguna mercadería, en particular de las empresas asignadas.
- Reponer los productos que llegan que están en la bodega/empresa asignada o según lo que indique el jefe de bodega o jefe de ventas (o coordinador de ventas).
- Las tareas de ventas más detalladas
  - Realizar vales de ventas en mesón (consultar Boleta o Factura)
  - Nota de venta Guía de Despacho en mesón
  - Realizar cotizaciones para ventas en mesón
  - Realizar cotizaciones para ventas online con Descripción Visual de los Productos, y su seguimiento de cotizaciones a través de Monday.com
  - Ingresar la información de las cotizaciones para ventas online en Monday, enviar a procesar su pago, y enviar a Preparar la Mercadería a Bodega. Recoger/entregar la información de despacho si así fuera el caso.
  - Responder al cliente sobre nuestras políticas de despacho en la ciudad y en Regiones (por ejemplo, que no se envían líquidos a regiones, ni pinturas)
  - Ser capaz de realizar los seguimientos a las ventas online, ya sea por llamadas telefónicas, correos electrónicos o Redes Sociales como WhatsApp, Facebook e Instagram entre otras.
  - Entregar la información si el cliente solicita crédito en la empresa, ya sea por correo, o solicitar los datos del cliente para enviarle la información del formulario de Solicitud de Crédito y Personas autorizadas. Deberá informar al área de cobranzas a través de Monday
  - Procesar ventas por la tienda virtual, solicitar su facturación y enviar a despacho, por medio de Monday y finalizar la venta en Bsale cuando el cliente recepcione la mercadería
  - **Responder** el Email de Ventas, Facebook, WhatsApp y otras RRSS, además del **teléfono o celulares de la Ferretería.**
  - Responder dudas del cliente por teléfono, o sobre productos sus usos, stock del mismo o precios
  - Entregar información sobre ofertas que tenga la empresa en productos en promoción
  - En toda respuesta a cliente de algún producto, debería promocionar la tienda virtual con un **link al producto**. En el caso que sea necesario, subir productos a la tienda virtual.
  - Estudio de Mercado en los precios y productos. Para esto hay una tabla en Monday donde se realiza un estricto seguimiento
  - Realizar cotizaciones a través de Portales de Compras como Mercado Público u otros que se acople la Ferretería
  - Realizar llamados a clientes que han comprado antes, o fidelización de estos mismos.

- Apoyo a la alimentación de contenido de la Tienda Virtual, y al Marketing Digital a través de las redes sociales de la empresa, esto es subir productos, y además entregar noticias al cliente. Promocionar a la empresa online.
- IMPORTANTE: MANTENER EL BUEN AMBIENTE LABORAL EN LA EMPRESA.
- No olvidar marcar la tarjeta de asistencia al entrar y salir, igual al salir de colación.

Para estas tareas, la empresa le entregará todos los elementos de seguridad, como guantes, cascos, lentes de seguridad y los zapatos de seguridad. Todos estos son por costo de la empresa.

A los trabajadores con contrato indefinido, se les entrega poleras y polerón corporativo.

Los documentos solicitados en la postulación son:

- Currículum Vitae (actualizado)
- Finiquito firmado del último trabajo (si lo tuviese).
- Certificado Antecedentes Actual (para la postulación, no ser más antiguo que tres meses)
- Certificado de Afiliación a Isapre o Fonasa
- Certificado de Afiliación de AFP
- Fotocopia de Cédula de Identidad por ambos lados. Si es extranjero tener toda tu documentación vigente (Excluyente).

Contacto para postulantes al área de Recursos Humanos es:

- Debe ingresar sus datos al formulario web: <https://www.ferreteriasancarlos.cl/article/trabaja-con-nosotros>
- Correo a [contacto@ferreteriasancarlos.cl](mailto:contacto@ferreteriasancarlos.cl) Teléfono: 55 2289720
- Entrevistas de 9:00 a 11:30 hrs. en Calle Taltal 768 Antofagasta

Acuso recepción, comprensión y aceptación de este documento: Descripción del Cargo.

\_\_\_\_\_  
Nombre del Trabajador

\_\_\_\_\_  
Firma y Rut del Trabajador

Fecha: \_\_\_\_\_