

SUPERVISOR DE TELEVENTAS OUTBOUND

CARGO	SUPERVISOR DE TELEVENTAS OUTBOUND
REEMPLAZO	SUPERVISOR DE TELEVENTAS OUTBOUND
PUESTO INMEDIATO SUPERIOR	JEFE DE TELEVENTAS OUTBOUND
PUESTOS DEPENDIENTES	ASESOR DE TELEVENTAS OUTBOUND

DESCRIPCIÓN GENERAL DEL PUESTO

Supervisar, organizar, motivar y entrenar a sus ejecutivos a fin de formar un equipo de alto desempeño en ventas con calidad, que garantice el logro de las metas.

PERFIL DEL PUESTO

REQUISITOS MINIMOS:

- Estudios universitarios o técnicos en curso y/o trancos
- Computación a nivel usuario (Entorno Windows, Programas de Microsoft Office intermedio).
- Con experiencia en manejo de equipos de ventas (remotas y/o telefónicas).
- Conocimiento de gestión de call center y manejo de KPIS operativos.

COMPETENCIAS Y HABILIDADES

- Liderazgo y trabajo en equipo
- Orientación a resultados
- Tener capacidad para trabajar bajo presión y tolerancia a la frustración. (Prueba técnica)
- Habilidades de negociación y ventas. (Role play comercial)
- Alto nivel de compromiso
- Competitividad y afán de logro

FUNCIONES ESPECÍFICAS:

- Supervisar al equipo de asesores de televentas out bound, monitoreando sus conexiones para asegurar adherencia a la gestión.
- Monitorear llamadas en línea para detectar oportunidades de mejora y guiar a los asesores de televentas outbound hacia el cumplimiento de los objetivos.
- Asegurar el correcto y oportuno cumplimiento del speech y el proceso de ventas las campañas asignadas.
- Brindar feedback sobre las ventas observadas/pendientes.
- Medición, control y mejora de los KPIS de gestión por asesor de televentas outbound.
- Proponer e implementar planes de mejoras con su equipo a cargo.
- Evaluación integral del personal a su cargo y retroalimentación con evidencias.
- Capacitación permanente al personal en operación y personal nuevo.
- Registrar en la bitácora las incidencias o eventos masivos que afecten el servicio.