



<b>Posición:</b>	Representante de Ventas de Retail
<b>Compañía:</b>	SOL PUERTO RICO LIMITED
<b>País:</b>	Puerto Rico
<b>Reporta a:</b>	Supervisor de Ventas y Mercadeo
<b>Subordinados</b>	N/A
<b>Objetivo de la Posición:</b>	<p>El propósito de este trabajo es manejar todos los aspectos del negocio de la red de estaciones Shell en Puerto Rico (mercadeo, red de estaciones, tienda de conveniencia, HSE, relación con el detallista) y la rentabilidad general del negocio en el país. El Representante de Ventas es responsable de todas las negociaciones y toda relación con el detallista y/u operador dentro del área geográfica asignada. Deberá ejecutar las estrategias de ventas y mercadeo para garantizar que los objetivos a corto y largo plazo se logren. Garantiza que nuestra red de estaciones Shell sea el canal principal de la cartera de lubricantes Shell / Pennzoil. También interactúa internamente con Finanzas (gestión de crédito) y Servicio al Cliente. También asegura la implementación de la Propuesta de Valor para el Cliente, con el fin de maximizar las ganancias, las ventas, los estándares de seguridad y el cobro.</p>
<b>Responsabilidades Principales:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lograr los objetivos mensuales (margen, volúmenes, crédito, etc.) para el segmento o territorio asignado a través de un enfoque estructurado de búsqueda de clientes nuevos y a su vez manejar las cuentas actuales.</li> <li>• Prepara propuestas de ventas para nuevos clientes.</li> <li>• Maneja los reclamos diarios de los clientes.</li> <li>• Monitorea la actividad de la competencia para el segmento o territorio asignado con el fin de compilar los resultados de participación de mercado.</li> <li>• Realiza auditorías de rutina en las facilidades del cliente.</li> <li>• Implementa la logística en torno a los programas de mercadeo y promoción.</li> <li>• Maneja las cuentas por cobrar morosas y resuelve las deudas incobrables a través de planes de pago.</li> <li>• Trabaja con el equipo de distribución para brindar un servicio excelente a los clientes.</li> <li>• Maneja el proceso de renovación de contratos.</li> <li>• Realiza el desarrollo e implementación del plan de la red.</li> <li>• Coordina mantenimientos con el grupo de Mantenimiento y construcción.</li> <li>• Implementa iniciativas de mercadeo, controlar la ejecución de las promociones y garantiza la implementación de excelencia.</li> <li>• Supervisa el desempeño de las estaciones de servicio.</li> <li>• Asegura el cumplimiento de los planes y controles definidos para el crédito.</li> <li>• Asegura que la relación comercial entre Sol y sus detallistas se ajuste a los niveles establecidos.</li> <li>• Coordina la capacitación y los talleres para los clientes (por ejemplo, conocimiento del producto, reunión de detallistas), cuando sea apropiado.</li> <li>• Mantiene una apariencia profesional.</li> <li>• Realiza otras tareas, según los requisitos e instrucciones de la compañía.</li> </ul> <p>Responsabilidades de HSE:</p>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tener una responsabilidad por la seguridad y la salud en el lugar de trabajo.</li> <li>• Informar cualquier peligro, lesión o enfermedad al supervisor o la compañía</li> <li>• Cooperar con la compañía cuando se requiera que se haga algo por seguridad y salud en el lugar de trabajo.</li> <li>• Cumplir con el desempeño de seguridad asignado a la posición.</li> <li>• No hacer mal uso de ningún equipo que se proporciona con fines de seguridad (por ejemplo, extintores de incendios, gafas de seguridad, zapatos de seguridad) u otro equipo de protección personal.</li> </ul>
<p><b>Requerimientos Principales:</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Profesional experimentado con formación de posgrado en administración de empresas o marketing.</li> <li>• Experiencia en el negocio de estaciones de gasolina (Ventas, Marketing) con historial comprobado.</li> <li>• Orientación al cliente y buenas relaciones en todos los niveles.</li> <li>• Excelentes habilidades de liderazgo e interpersonales trabajando con equipos comerciales multifuncionales.</li> <li>• Bilingüe (español e inglés)</li> <li>• Experiencia trabajando con Microsoft Office</li> </ul>
<p><b>Comportamientos y Valores BOLD</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ser un embajador y partidario de nuestro comportamiento y valores de liderazgo "BOLD".</li> <li>• Cuando somos "BOLD", creamos un entorno de trabajo en el que podemos prosperar y sobresalir a través de la mejora continua, ya sea que seamos un contribuyente individual, un gerente, un director o el equipo de liderazgo senior.</li> </ul> <div style="text-align: center;">   </div>
<p><b>Otros Requisitos:</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Requerirá visitas a clientes en toda la isla.</li> <li>• Licencia de Conducir Vigente</li> <li>• Residir en la porción Oeste de Puerto Rico</li> <li>• Dispuesto a viajar (nacional e internacional)</li> <li>• Mientras realiza las tareas del trabajo, se requerirá que el empleado permanezca sentado por períodos prolongados.</li> </ul>

**Procedimientos  
para Aplicar:**

- Las solicitudes deben enviarse completando el Formulario de solicitud de empleo de Sol disponible en el sitio web de Sol en [www.solpetroleum.com](http://www.solpetroleum.com) y enviarse por correo electrónico a [careers@solpetroleum.com](mailto:careers@solpetroleum.com).
- **La fecha límite para las solicitudes es el martes, 15 de febrero de 2022**
- **Asunto: Representante de Ventas de Retail**
- Los solicitantes deben completar toda la información solicitada para ser considerados.
- Se solicitarán copias certificadas de los diplomas o certificaciones pertinentes para las solicitudes que se estén considerando. Solo se considerarán las aplicaciones que cumplan con los requisitos mínimos.