

Perfil formal del puesto — Coordinación Comercial y Operativa de EcoMarket

1. Finalidad del puesto

El presente puesto tiene como objetivo dirigir, organizar y fortalecer la operación comercial de EcoMarket, asegurando el crecimiento sostenido de las ventas, la reactivación de la fuerza de vendedores, el control operativo diario y la correcta coordinación entre ventas, almacén y administración.

La persona asignada a esta función tendrá una responsabilidad integral sobre la gestión comercial inicial de la empresa, con participación activa en el seguimiento de vendedores, el control del flujo operativo y la supervisión del almacén mientras el volumen de facturación todavía permita una administración centralizada.

2. Alcance general de la posición

La posición combina responsabilidades comerciales y operativas. En la etapa actual de la empresa, la persona que ocupe este cargo no solo deberá impulsar resultados de ventas, sino también apoyar y supervisar funciones relacionadas con el almacén y el orden operativo general.

Esto significa que, en la fase inicial, el puesto cubrirá:

- coordinación de vendedores,
- seguimiento comercial diario,
- motivación y reactivación de la red de ventas,
- control básico del rendimiento,
- apoyo en cierres operativos,
- supervisión del almacén,
- validación del orden general de la operación.

A medida que la empresa aumente su facturación diaria, estas funciones podrán dividirse progresivamente mediante nuevas contrataciones, conforme al esquema de crecimiento definido por la empresa.

3. Plataformas y entornos de trabajo

3.1 Portal de Agentes

Este entorno está destinado al acceso del personal comercial y de los vendedores.

Funciones principales: - acceso seguro al panel, - registro y autenticación, - validación contractual, - control de acceso según firma del contrato.

Condición obligatoria de uso

Si el contrato del agente no se encuentra firmado en el módulo oficial, el usuario no debe utilizar la plataforma ni acceder a módulos sensibles.

Ruta del contrato oficial

Fuente del contrato: `/agent/panel/contrato/`

Condiciones visibles del modelo actual

- **Plan base:** 7%
- **Meta o upgrade:** 15%
- **Disponibilidad:** 24/7
- Acceso desde móvil o escritorio con validación correspondiente

Regla operativa

Debe mantenerse activo el guard contractual en `panel/` y en todos los módulos sensibles para impedir operaciones de usuarios sin firma final.

3.2 Panel administrativo principal

Dominio: `admin.ecomarket.uno`

Este es el entorno central de administración de EcoMarket.

Desde aquí se gestiona: - cierre comercial, - ventas, - vendedores, - almacén, - inventario, - stock, - supervisión operativa general.

La persona responsable de este puesto deberá utilizar este panel como centro principal de gestión para controlar el desempeño de la operación y tomar decisiones diarias.

3.3 ERP administrativo y de abastecimiento

Dominio: `erp.ship24go.com`

Este sistema se utiliza para procesos de soporte administrativo y estructural, incluyendo: - costos, - órdenes de compra, - asistencia, - control complementario de la operación.

La persona asignada al puesto deberá comprender su función y coordinar cuando corresponda con este entorno para mantener coherencia entre ventas, inventario, costos y soporte operativo.

4. Responsabilidades principales del puesto

La persona seleccionada será responsable de las siguientes funciones:

4.1 Gestión comercial

- Motivar y reactivar la red de vendedores.
- Dar seguimiento a vendedores activos e inactivos.
- Supervisar resultados diarios de ventas.
- Detectar oportunidades de mejora en el rendimiento comercial.
- Organizar acciones de seguimiento para aumentar facturación.
- Mantener presión positiva orientada a resultados.

4.2 Gestión operativa

- Apoyar el orden general de la operación comercial.
- Verificar flujos de trabajo entre vendedores, administración y soporte.
- Colaborar en los cierres diarios y en el control del rendimiento.
- Reportar bloqueos, incidencias y necesidades de mejora.

4.3 Supervisión de almacén

Mientras la empresa se encuentre en la fase actual de crecimiento, esta posición también tendrá responsabilidad sobre el área de almacén, incluyendo: - seguimiento del orden operativo del almacén, - coordinación básica con inventario y stock, - monitoreo de disponibilidad de productos, - apoyo en la organización del flujo entre venta y abastecimiento.

Esta responsabilidad formará parte del cargo hasta que el crecimiento diario de la empresa justifique una división formal de funciones.

5. Situación actual de la empresa

A la fecha, EcoMarket cuenta con una base aproximada de **500 vendedores**. Sin embargo, una parte importante de esa red requiere reactivación, seguimiento y motivación constante.

En el escenario actual, la empresa ha logrado una facturación diaria aproximada de **RD\$10,000** con una sola vendedora activa en la jornada observada.

Esto demuestra que existe potencial de crecimiento, pero también evidencia la necesidad de una coordinación comercial más fuerte, más estructurada y más enfocada en ejecución diaria.

6. Meta operativa y comercial

La empresa tiene como objetivo inmediato elevar la facturación diaria y consolidar una estructura operativa más robusta.

Meta base de referencia

RD\$20,000 diarios

La persona que ocupe este cargo debe trabajar con enfoque constante en el crecimiento de la facturación, la activación de vendedores y la estabilidad operativa.

7. Esquema de compensación del puesto

Sueldo base

RD\$18,000 mensuales

Incentivo por desempeño

Si la persona cumple con las métricas y objetivos definidos por la empresa, podrá alcanzar hasta:

RD\$20,000 pesos adicionales mensuales

Esto implica que el cargo está diseñado bajo un modelo de responsabilidad con componente variable orientado al resultado.

8. Política de crecimiento del equipo según facturación diaria

La empresa aplicará un esquema progresivo de expansión de personal en función de la facturación diaria alcanzada.

Etapa 1: operación centralizada

Mientras la facturación diaria no supere de manera estable el primer umbral definido, la persona de este puesto deberá asumir tanto la coordinación comercial como la supervisión operativa básica del almacén.

Etapa 2: incorporación de una segunda persona

Cuando la empresa alcance una facturación de **RD\$40,000 diarios**, se habilitará la incorporación de una **segunda persona** para dividir carga operativa y mejorar especialización.

Esta segunda persona permitirá separar parte de las funciones que inicialmente recaen sobre el mismo responsable principal.

Etapa 3: nueva expansión operativa

Cuando la empresa alcance una facturación de **RD\$500,000 diarios**, se habilitará una **nueva incorporación adicional**, con el objetivo de fortalecer la estructura, distribuir responsabilidades y acompañar el crecimiento del negocio con una operación más robusta.

Criterio de aplicación

Este esquema funciona como una regla interna de crecimiento operativo. La lógica es la siguiente:

- A menor facturación, mayor centralización del rol.
- A mayor facturación, mayor necesidad de dividir funciones.
- Las nuevas contrataciones se justifican por volumen operativo, ventas y complejidad diaria.

Este algoritmo permite que la estructura humana de la empresa crezca de manera proporcional al rendimiento real del negocio.

9. Indicadores con los que debe medirse el puesto

El desempeño de esta posición debe evaluarse mediante indicadores claros de gestión y resultado, entre ellos:

- facturación diaria,
- crecimiento semanal y mensual de ventas,
- cantidad de vendedores reactivados,
- cantidad de vendedores activos,
- seguimiento realizado a vendedores de bajo rendimiento,
- orden operativo general,
- control básico de almacén y stock,
- capacidad de respuesta y ejecución diaria.

Indicadores sugeridos de control

- vendedores contactados por día,
 - vendedores reactivados por semana,
 - ventas por vendedor,
 - top vendedores,
 - vendedores sin actividad,
 - nivel de cumplimiento de la meta diaria,
 - incidencias detectadas y corregidas.
-

10. Rutina operativa esperada

Inicio del día

- revisión de ventas del día anterior,
- revisión de vendedores activos,
- revisión de stock y almacén,
- validación de prioridades del día,
- identificación de vendedores a reactivar o empujar.

Durante el día

- seguimiento comercial,
- monitoreo de ventas,
- coordinación con vendedores,
- apoyo a cierres,
- supervisión del flujo con almacén,
- coordinación con administración cuando aplique.

Cierre del día

- validación de facturación,

- revisión de resultados por vendedor,
 - detección de bloqueos,
 - revisión del estado operativo del almacén,
 - preparación de observaciones para el día siguiente.
-

11. Perfil esperado de la persona

La persona adecuada para esta posición debe reunir las siguientes capacidades:

- disciplina operativa,
- enfoque en resultados,
- liderazgo práctico,
- capacidad de motivar vendedores,
- organización,
- constancia en seguimiento,
- criterio para controlar operación y almacén,
- disposición para asumir responsabilidad real.

No se trata de un puesto pasivo ni únicamente administrativo. Es una posición de empuje, control y crecimiento.

12. Declaración de oportunidad

EcoMarket dispone de una base de vendedores con alto potencial comercial, una estructura digital ya operativa y una necesidad clara de liderazgo comercial y operativo.

La persona que asuma este cargo tendrá la oportunidad de demostrar su capacidad gestionando una operación real, con objetivos concretos, proyección de crecimiento y posibilidad de escalar junto con la empresa conforme aumente la facturación.

Si la persona considera que este trabajo corresponde con su perfil, se podrá realizar un proceso de prueba para validar capacidad de ejecución, organización, liderazgo y resultados.

13. Resumen ejecutivo

Sistemas de trabajo

- **Portal de agentes:** acceso, validación y contrato conectado.
- **admin.ecomarket.uno:** ventas, cierres, vendedores, almacén y stock.
- **erp.ship24go.com:** costos, órdenes de compra, asistencia y soporte administrativo.

Función principal

Dirigir la operación comercial inicial de EcoMarket, motivar vendedores, aumentar facturación, mantener orden operativo y supervisar el almacén mientras el negocio se encuentra en fase de crecimiento centralizado.

Base actual

- aproximadamente **500 vendedores**,
- facturación observada: **RD\$10,000 diarios** con una vendedora activa,
- meta base de crecimiento: **RD\$20,000 diarios**.

Compensación

- sueldo base: **RD\$18,000 mensuales**,
- variable por desempeño: hasta **RD\$20,000 adicionales mensuales**.

Regla de escalamiento operativo

- hasta consolidar crecimiento: una sola persona cubre comercial + almacén,
- al alcanzar **RD\$40,000 diarios**: se incorpora una segunda persona,
- al alcanzar **RD\$500,000 diarios**: se incorpora otra persona adicional.

Condición clave

Sin firma final del contrato oficial, ningún agente debe operar dentro de la plataforma.