

Subgerente de Mercadeo, Categoría: 96

I- NATURALEZA DE LA CLASE

Diseña, ejecuta y da seguimiento a la estrategia institucional en materia de mercado, comunicación y ventas, la cual debe estar alineada a los objetivos establecidos en Plan Estratégico institucional. Dicha estrategia debe promover el establecimiento de ventajas competitivas para los productos y servicios que presta el INS.

Responde a la Gerencia y se relaciona estratégicamente con las demás dependencias institucionales y con los stakeholders, para aplicar la estrategia institucional en materia de mercadeo, comunicación y ventas.

II- CATEGORIA OCUPACIONAL

Nivel Ejecutivo

III- PROCESOS EN LOS QUE INTERVIENE

- Estructura, planifica, ejecuta y da seguimiento al plan de mercadeo, comunicación y ventas del Instituto, de acuerdo con los lineamientos corporativos, llevándolos a su ejecución a través del acompañamiento permanente y sistemático a la fuerza de ventas, para generar los resultados esperados en las actividades comerciales.
- Estructura, planifica, ejecuta y da seguimiento a la estrategia de experiencia del cliente, que permita atraer y mantener las relaciones con estos.
- Monitorea y analiza de manera constante el entorno y los riesgos externos para aumentar la eficiencia de la operación (volumen de venta, costos y utilidades) y proponer soluciones rentables para el negocio.
- Establece estrategias competitivas para aumentar el porcentaje de ventas y apoyar el cumplimiento de los objetivos plasmados en el plan estratégico institucional.
- Impulsa la apertura a nuevos mercados nacionales e internacionales, en busca de nuevos clientes, mediante la continua investigación de mercados e identificación de oportunidades de desarrollo y crecimiento.

- Definir indicadores de gestión para evaluar el desempeño de la fuerza de la venta.
- En conjunto con las dependencias relacionadas con la gestión de ventas; define precios, determina estrategias de distribución, establece presupuestos para campañas de, promoción y publicidad.
-
- Suministra a la Presidencia Ejecutiva, Gerencia y a la Junta Directiva, la información de manera regular, exacta y completa, necesaria para asegurar el buen cumplimiento de los objetivos institucionales y la toma de decisiones. Revisar formato párrafo.
- Presenta a la Gerencia, para su aprobación, los proyectos de presupuesto ordinario y extraordinario que se requieran, y vigila su correcta aplicación.
- Atiende las relaciones con los personeros de entes internos y externos por iniciativa propia y por instrucción de su superior.
- Delega sus atribuciones en las jefaturas o en otros funcionarios de la Subdirección de Mercadeo, salvo cuando su intervención personal sea legalmente obligatoria.
- Prepara informes para la Gerencia y Presidencia Ejecutiva.
- Ejerce las demás funciones y facultades que le correspondan, de conformidad con la ley, los reglamentos y las demás disposiciones pertinentes.
- Vela por la satisfacción del cliente mediante la planificación, ejecución y seguimiento de estrategias.
- Otras labores afines al cargo.

IV- REQUISITOS

Académicos

- Licenciatura en alguna carrera universitaria en el área de las Ciencias Económicas que lo faculte para el desempeño del puesto. Se podrá considerar candidatos con formación a nivel de Licenciatura en otras áreas, siempre y cuando cumplan con todos los requisitos establecidos en este perfil.

- Incorporado al Colegio profesional respectivo en el grado correspondiente y estar al día con sus obligaciones.

Deseable

- Maestría en alguna carrera universitaria en el área de las Ciencias Económicas.

Experiencia laboral

- Al menos 60 meses de experiencia en labores afines al cargo, de los cuales al menos 36 meses en puestos de nivel gerencial.

Conocimientos requeridos

- Pleno conocimiento del idioma inglés.

Otros requisitos requeridos

- Tener al menos 30 años de edad.
- Ser costarricense

Otros requisitos deseables

- Conocimiento de las mejores prácticas de mercadeo relacionadas al sector de seguros, tanto en el entorno costarricense como internacional.
- Conocimientos en Administración de Proyectos.

V- COMPETENCIAS A EVALUAR

| Cardinales | Específicas |
|------------------------|--------------------------|
| Actitud Emprendedora | Alineamiento Estratégico |
| Calidad | Toma de Decisiones |
| Orientación al logro | Capacidad Dirección |
| Orientación al cliente | Pensamiento Sistémico |
| | Comunicación Asertiva |

VI- ALCANCE Y RESPONSABILIDAD

Debido a la naturaleza profesional de su labor, su gestión impacta sobre la calidad de las decisiones que se toman, costos de operación y el cumplimiento de los objetivos estratégicos institucionales establecidos.

| Historial de Revisión, Aprobación y Divulgación | | | | |
|---|----------------|---------------|-----------------|--|
| Versión | Elaborado por: | Revisado por: | Aprobado por: | Oficio y fecha (rige a partir de) |
| 1 | DMZ | KUZ/AGM | Junta Directiva | JD-00830-2015 JD-00831-2015 (18.11.2015) |
| 2 | SDTH | SDTH | Junta Directiva | Sesión N° 9532-XII (03.06.2019) SAC-00467-2019 (05.06.2019) |

(*) Carreras definidas en las Políticas de Reclutamiento y Selección vigentes, de la Subdirección de Talento Humano.