

### **33.06 - Gerencia de Ventas**

#### **Objetivo:**

Coordinar la formulación e instrumentación de las políticas, planes, programas, proyectos, convenios y acuerdos de comercialización y negociación de tiempo-aire a fin de para elevar de forma sostenida los ingresos por venta de la Televisora.

#### **Funciones:**

- Diseñar e implementar el plan integral de comercialización de los diferentes horarios de programación.
- Prospectar clientes en los diferentes municipios del Estado de Sonora, de acuerdo al segmento de mercado al que accede Telemax en sus diferentes horarios de programación.
- Definir y establecer esquemas de tarifas de comercialización de tiempo-aire para los diferentes horarios de programación; Las tarifas podrán variar por ser menores a las establecidas, de acuerdo a las condiciones actuales de mercado y/o particularidades de cada cliente o empresa.
- Negociar convenios, contratos de publicidad con clientes, buscando las campañas publicitarias más intensas y extensas.
- Elaborar y coordinar estudios de mercado y evaluar las condiciones comerciales de los competidores locales, así como detectar las nuevas tendencias en gustos y preferencias de los televidentes.
- Coordinar programas de visitas diarias de los ejecutivos de ventas a cartera de clientes.
- Diseñar e implementar campañas promocionales tendientes a incrementar la participación de mercado en la plaza y en el Estado de Sonora.
- Diseñar e implementar eventos especiales para comercialización de las diferentes temporadas y fechas comerciales y ofrecerlo anticipadamente a los clientes-anunciantes.
- Dar el seguimiento de post-venta de contratos publicitarios con los clientes.
- Asesorar al cliente en prácticas de mercadotecnia para lograr mejores resultados en las campañas publicitarias de nuestros clientes-anunciantes.
- Apoyar en la realización de sus actividades a las demás gerencias.
- Coordinar la actividad de los asesores comerciales, promover su participación frecuente en cursos que les provean de nuevas herramientas para mejorar su nivel académico en el área de ventas y las relaciones humanas.
- Desarrollar todas aquellas funciones inherentes al área de su competencia.