MANUAL DE CARGOS

Dependencia:	Dirección Banca de Personas	**Área:**	Dirección Banca de Personas
Código del Cargo:	3005.16	**Código del Puesto:**	3005
Categoría	21	**Nombre del Puesto:**	Ejecutivo Bancario Administrativo 2
Nombre del Cargo:	Ejecutivo Administrativo Comercial	**Reporta a:**	Director Dirección Banca de Personas
Objetivo del Cargo:	Ejecutar labores profesionales en la Dirección Banca de Personas, relacionadas con la implementación de nuevos productos y el desarrollo de proyectos que le sean asignados, con el propósito de brindar la atención que se requiera durante los respectivos procesos, velando por la correcta aplicación de la estrategía, a su vez, apoyar a la Jefatura en otras funciones que requiera.		

MACRO PROCESO	PROCESO	ACTIVIDAD	FUNCIONES PRINCIPALES
			1. Realizar los respectivos estudios, propuestas y recomendaciones sobre la meta anual de colocación de crédito de autos, Punto BP, Conexión BP, entre otros productos y servicios o proyectos asignados, basándose en la estadística de años anteriores, expectativa de mercado y riesgo aceptable.
			2. Utilizar las estrategias definidas (campañas publicitarias, bases de datos, ferias y socios comerciales) para la colocación de crédito, potencialización de Punto BP, Conexión BP, entre otros productos y servicios o proyectos asignados, con el fin de aportar crecimiento de las utilidades anuales del Banco Popular.
			3. Planificar en conjunto con la División de Mercadeo Táctico el análisis de las condiciones económicas y de mercado para la confección de diferentes estrategias de comunicación, publicidad y promoción de productos tales como BP Autos, Punto BP, Conexión BP, entre otros productos y servicios o proyectos asignados, con la finalidad de potenciar y lograr la colocación de crédito y captación de fondos por medio de servicios.
			4. Organizar, realizar y controlar la logística de los datos, con el fin de dar seguimiento a los trámites de liberación de prendas.
			5. Dar seguimiento al crecimiento de la meta de colocación de crédito prendario de autos, Punto BP, Conexión BP, entre otros productos y servicios o proyectos asignados, mediante el monitoreo a temas relacionados, ya que esto permite verificar las acciones que se ejecutan para el crecimiento de los productos y servicios.
			6. Realizar la valoración de las estrategias de marketing Push and Pull de la competencia, por medio de diferentes estudios, visitas a bancos y análisis de información, con el fin de plantear mejoras o cambios en el producto BP Autos, Punto BP, Conexión BP, entre otros productos y servicios o proyectos asignados.
			7. Realizar la respectiva investigación a los productos que ofrece la competencia por medio del benchmarking, esto con el objetivo de fortalecer las debilidades identificadas en temas de BP autos, Punto BP, Conexión BP, entre otros productos y servicios o proyectos asignados.
			8. Proponer la modificación del producto BP Autos, Punto BP, Conexión BP, entre otros productos y servicios o proyectos asignados, basándose en las oportunidades de mejora detectadas, dicha transformación se debe ajustar a las condiciones del mercado, para ser competitivos y que el producto no quede fuera de mercado.
			9. Planificar en coordinación con la División de Mercadeo Táctico el presupuesto anual a solicitar para temas relacionados con publicidad y promoción, materiales, artículos, entre otros, para los productos y servicios o proyectos asignados.
			10. Brindar a la Dirección Corporativa de Riesgo lo relacionado a los proyectos asignados, para la valoración del riesgo inherente a estos.
			11. Realizar ajustes, mejoras o cambios en los contratos, una vez realizados, la Auditoría Interna del Banco Popular procede con las recomendaciones que correspondan para la debida gestión.
			12. Visitar las agencias de autos, socios comerciales y otros aliados estratégicos, con el fin de establecer negocios bajo la revisión de mejora continua y gestionar los ajustes que apliquen acorde a lo establecido en los contratos.
			13. Realizar la propuesta para empresas estatales y privadas en relación a la promoción y fortalecimiento de la movilidad eléctrica, (carros eléctricos), nuevos o usados, con el fin de lograr alinear al Banco como entidad que respalda la Estrategia Nacional de Descarbonización.
			14. Crear en conjunto con la Dirección Banca de Personas las estrategias de comercialización para BP Autos, Punto BP y Conexión BP, entre otros productos y servicios o proyectos asignados, con el objetivo de incorporarse y mantenerse dentro del mercado.
			15. Supervisar, dirigir y controlar al personal de ventas de Punto BP y Conexión BP, valorando las ventas mensuales de cada uno, realizar la asignación de funciones, roles, acciones y estrategias para el logro de la meta mensual de venta del servicio.
			16. Confeccionar los respectivos procedimientos para el pago de comisiones de los vendedores de Punto BP y Conexión BP, esto con el fin de determinar la línea a seguir para el cobro, y pago de comisiones por ventas del servicio.
			17. Realizar el cálculo y confección del presupuesto de pago anual (comisiones y salarios) para los vendedores de Punto BP y Conexión BP (Servicios Especiales), en conjunto con la Dirección de Capital Humano, para contar con la partida presupuestaria para el correcto pago de las comisiones.
			18. Revisar en conjunto con la Dirección Jurídica los temas legales relacionados a contratos del personal correspondientes a BP Autos, Punto BP, Conexión BP, entre otros productos y servicios o proyectos asignados.
			19. Capacitar y brindar actualizaciones del servicio a los clientes y al personal que corresponda de las oficinas comerciales en temas de Punto BP y Conexión BP, con el fin de atender la estrategia establecida y abarcar mayor cantidad de clientes a nivel nacional.
			20. Gestionar en conjunto con la Dirección de Capital Humano lo correspondiente a las plazas vacantes, perfiles y entrevistas para la contratación del nuevo personal requerido.
			21. Controlar lo que sea requerido en temas de pago de comisiones del personal de los Puntos BP y Conexión BP, de igual forma brindar seguimiento desde el sitio correspondiente en la Intranet.
			22. Definir las mejores estrategias de comunicación interna e implementarlas con el fin de que los colaboradores comprendan los beneficios y la operatividad de BP Autos, Punto BP, Conexión BP, entre otros productos y servicios o proyectos asignados.
			23. Cumplir con la calidad y tiempos de respuesta establecidos para las funciones correspondientes al cargo.
			24. Supervisar periódicamente el cumplimiento de los tiempos de respuesta establecidos en las funciones de su personal a cargo.
			25. Colaborar en la ejecución de actividades o proyectos establecidos en la Dirección de Banca de Personas.
			26. Tener disponibilidad de traslado para la atención de asuntos inherentes a su puesto de trabajo.
			27. Ejecutar otras funciones propias de la dependencia donde brinda sus servicios.

MACRO PROCESO	PROCESO	ACTIVIDAD	FUNCIONES RELACIONADAS CON RIESGO
			28. Realizar una adecuada gestión de los riesgos, identificando, valorando y controlando aquellos que puedan impactar los Planes Estratégicos del Conglomerado a los cuales se encuentran asociados.
			29. Identificar y analizar los riesgos relevantes asociados al logro de los objetivos y las metas institucionales, relacionados directamente a la administración de los riesgos operativos, normativos, financieros, de proyectos, tecnológicos y reputacionales, según corresponda.
			30. Ejecutar los lineamientos establecidos en la metodología institucional de administración de riesgos del Conglomerado Financiero, así como las herramientas y técnicas para identificar los distintos tipos de riesgos a que se encuentra expuesta la entidad.
			31. Desarrollar las actividades relacionadas con la atención de los Planes de Mitigación de los riesgos identificados dentro de los procesos de la dependencia asignada.
			32. Dar seguimiento al control y fiscalización a las medidas adoptas para el funcionamiento del sistema de valoración del riesgo, garantizando una adecuada cultura de riesgo.
			33. Asegurar que el personal a su cargo conozca sobre la normativa de riesgo aplicable a su área, como parte de la Cultura de Riesgo.
			34. Le puede corresponder participar activamente en los diferentes Comités o comisiones definidos para el Conglomerado para conocer los planes de acción y medidas a tomar para minimizar el impacto de los riesgos inherentes en su campo de acción.
			35. En caso de materializarse un evento de riesgo es responsable de reportarlo directamente a la Dirección Corporativa de Riesgo, para su análisis y seguimiento.

CODIGO	REQUISITOS EXIGIBLES	
	Formación Académica:	Licenciatura en Administración de Negocios con énfasis en Banca o Banca y Finanzas.
	Legales:	Incorporado al Colegio Profesional respectivo y estar al día con sus obligaciones.
	Experiencia:	Tres años de experiencia en la definición de estrategias de ventas e implementación de nuevos productos en entidades financieras.

CODIGO	* REQUISITOS TÉCNICOS EXIGIBLES
	1. Conocimiento en la colocación de créditos
	2. Conocimiento en las estrategias de marketing
	3. Conocimiento del entorno económico del mercado
	4. Conocimiento de técnicas de Benchmarking
	5. Conocimiento en manejo y control del presupuesto
	6. Conocimiento en procesos de riesgo crediticio
	7. Conocimiento en la definición de estrategias de publicidad, promoción y comercialización

*** Los requisitos técnicos exigibles serán evaluados por medio de una prueba de conocimiento que forma parte del proceso de selección. De ser requerida una certificación el participante debe presentar el respectivo respaldo.**

CODIGO	REQUISITOS TÉCNICOS DESEABLES
	1. Conocimiento en Normativa externa relacionada con la Superintendencia General de Valores (SUGEVAL)
	2. Conocimiento en la Normativa externa relacionada con la Superintendencia de Pensiones (SUPEN)
	3. Conocimiento en la Normativa externa relacionada con la Superintendencia General de Entidades Financieras (SUGEF)
	4. Conocimiento en la Normativa externa relacionada con la Contraloría General de la República
	5. Conocimiento en la Normativa externa relacionada con el Cumplimiento de la (Ley 8204) y su reglamento
	6. Conocimiento en la Normativa externa relacionada con el Consejo Nacional de Supervisión del Sistema Financiero (CONASSIF)
	7. Conocimiento en la Normativa Interna relacionada al Conglomerado Financiero
	8. Conocimiento del Código de Ética del Conglomerado Financiero
	9. Conocimiento de los Productos del Conglomerado Financiero
	10. Conocimiento en el Manual de Normas de Atención y Servicio al Cliente
	11. Conocimiento en la Ley de Control Interno

CODIGO	SISTEMAS UTILIZADOS
	Word, Excel, power point, Outlook

COMPETENCIAS REQUERIDAS

PERFIL KOMPE DISC:		PERFIL: SUPERVISOR SOPORTE			
CODIGO	**Cardinales:**	**D**	**C**	**B**	**A**
CAR-01	Compromiso Social				
CAR-02	Orientación al Cliente				
CAR-03	Innovación y Creatividad				
CAR-04	Orientación al Logro				
CAR-05	Seguimiento de				
CODIGO	**Gerenciales:**	**D**	**C**	**B**	**A**
GER-01	Desarrollo de Otros				
GER-02	Dirección de Equipo				
GER-03	Seguimiento de la Gestión				
CODIGO	**Del Negocio:**	**D**	**C**	**B**	**A**
NEG-01	Análisis de la Información				
NEG-02	Negociación				
NEG-03	Persuasión				
NEG-04	Manejo Emocional				
NEG-05	Trabajo en Equipo				
CODIGO	**Del Soporte:**	**D**	**C**	**B**	**A**
SOP-01	Planeación				
SOP-02	Practicidad				
SOP-03	Precisión				
CODIGO	**DISC - Personalidad**	**D**	**C**	**B**	**A**
DISC-01	Dominancia				
DISC-02	Influencia				
DISC-03	Estabilidad				
DISC-04	Conformidad				

Observaciones:	**Se crea perfil de cargo mediante el HT-530-GGC-2019, suscrita por la Gerencia General Corporativa. (Ref.: DIRGE-769-2019 y DIRCH-1581-2019)** **Se ajustan requisitos académicos y experiencia de acuerdo al Manual de Puestos, mediante oficio GGC-1236-2020 aprobación de la GGC. Referencia DIRCH-539-2020.**