

Dependencia:	División de Ventas Presenciales	Área:	División de Ventas Presenciales
Código del Cargo:	5017.08	Código del Puesto:	5017
Categoría:	20	Nombre del Puesto:	Ejecutivo de Negocios 2
Nombre del Cargo:	Promotor Banca Social	Reporta a:	Jefe División Ventas Presenciales
Objetivo del Cargo:	Ejecutar labores profesionales de promoción de proyectos de impacto social y económico a través de una estrategia para la atención integral de las Organizaciones de Economía Social Solidaria (OES) representadas en los sectores de la Asamblea de Trabajadores y Trabajadoras del BPDC y otras que impactan el desarrollo comunal. Además, de asesorar en la promoción integral del portafolio de productos y servicios financieros y no financieros del Conglomerado Financiero.		

MACRO PROCESO	PROCESO	ACTIVIDAD	FUNCIONES PRINCIPALES
			1 Promover y atender proyectos de impacto social en diferentes zonas del país.
			2 Construir las herramientas e instrumentos que deben aplicarse para la atención de las OES y de sus asociados, así como, asesorar en el uso y aplicación de las mismas.
			3 Identificar clientes potenciales que se ajusten al perfil diseñado para ser atendido con la Estrategia para la atención integral de las OES que generen impacto económico y social.
			4 Evaluar la situación actual del cliente potencial: implica recibir información del cliente, cotejarla con su realidad y valorar si cumple con el perfil para ser atendida bajo la Estrategia para la atención integral de las OES.
			5 Coordinar con las dependencias y personal involucrado la implementación de las estrategias definidas para la adecuada atención de los clientes en las diferentes zonas del país, así como, la presentación de propuestas de OES para ser atendidas.
			6 Coordinar actividades con representantes de las OES para iniciar el proceso de presentación de la estrategia para la atención integral, valoración y prospección de las mismas.
			7 Aplicar las herramientas para la prospección y selección de las OES, además de generar y presentar el informe con los resultados que permita y facilite la toma de decisiones.
			8 Promover la visita a las OES con los integrantes de cada mesa de trabajo, con el propósito de conocer e iniciar con el proceso de la Estrategia para la atención integral de las OES.
			9 Aplicar la herramienta para el diagnóstico a cada OES, procesar, analizar y generar un informe sobre los resultados del diagnóstico., con el objetivo de presentar y consensuar a cada una los resultados obtenidos.
			10 Elaborar y brindar seguimiento al Plan de Acción para cada una de las OES a partir de los resultados de la evaluación.
			11 Validar, exponer y consensuar con las dependencias correspondientes los Planes de Acción definidos, presentar los mismos a conocimiento las Juntas Directivas de cada organización.
			12 Gestionar, coordinar y dar seguimiento en conjunto con la dependencia correspondiente las actividades para la atención de los requerimientos de capacitación, articulación, encadenamiento u otros, con otros actores sociales públicos y/o privados.
			13 Gestionar, coordinar y dar seguimiento a la atención de requerimientos de productos y/o servicios financieros y no financieros para que sean atendidos por medio de las Oficinas Comerciales según las necesidades.
			14 Crear las hojas de ruta para el cierre del acompañamiento a cada una de las OES atendidas en cada periodo.
			15 Acompañar a los Centros de Negocio en la presentación de resultados de la estrategia definida para la atención integral de las OES.
			16 Participar en los Comités Operativos Bipersonales con el fin de aprobar créditos de acuerdo con el Reglamento General de Crédito y la Normativa de los Fondos aplicable.
			17 Colaborar con el área de mercadeo para promocionar el impacto del trabajo realizado con estas organizaciones con el CFBPDC.
			18 Identificar clientes potenciales que se ajusten al perfil diseñado con el fin de ofrecer los productos y/o servicios sociales que se adapten a las necesidades de los beneficiarios.
			19 Identificar estrategias que permitan la integración máxima de los productos y servicios del CFBPDC, de acuerdo con el plan estratégico vigente. ☐
			20 Colaborar en los planes de formación en productos sociales para las Oficinas Comerciales de la zona geográfica de atención; así como, comunicar el cumplimiento de los programas de formación periódica en productos sociales en las Oficinas Comerciales.
			21 Asistir cuando corresponda a eventos y foros relacionados con los productos sociales, a fin de apoyar la gestión y posicionamiento del Banco.
			22 Cumplir con la calidad y con los tiempos de respuesta establecidos para las funciones correspondientes al cargo.
			23 Colaborar en la ejecución de actividades o proyectos establecidos de alcance Institucional para la División de Ventas
			24 Tener disponibilidad de traslado para la atención de asuntos inherentes a su puesto de trabajo.
			25 Ejecutar otras funciones propias del puesto y de la División de Ventas Presenciales.
			FUNCIONES RELACIONADAS CON RIESGO
			26 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.
			27 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.
			28 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.
			29 Desarrollar las actividades relacionadas con la atención de los Planes de Mitigación de los riesgos identificados dentro de los procesos de la dependencia asignada.
			30 Dar seguimiento al control y fiscalización a las medidas adoptadas para el funcionamiento del sistema de valoración del riesgo, garantizando una adecuada cultura de riesgo.
			31 Asegurar que el personal a su cargo conozca sobre la normativa de riesgo aplicable a su área, como parte de la Cultura de Riesgo.
			32 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.
			33 En caso de materializarse un evento de riesgo es responsable de reportarlo directamente a la Dirección Corporativa de Riesgo, para su análisis y seguimiento.

CÓDIGO	REQUISITOS EXIGIBLES				
	Formación Académica:	Licenciatura en Administración de Negocios; Administración Pública; Economía; Planificación Económica y Promoción Social; Contaduría Pública. Economía Agrícola			
	Legales:	Incorporado al Colegio Profesional respectivo y estar al día con sus obligaciones.			
	Experiencia:	Tres años de experiencia en actividades de promoción y comercialización de productos financieros, preferiblemente del sector social.			
CÓDIGO	* REQUISITOS TÉCNICOS EXIGIBLES				
	1. Conocimiento en técnicas para evaluar la necesidad de las organizaciones o empresas para realizar inversiones por medio de un financiamiento.				
	2. Conocimiento en técnicas para coordinar con instituciones el apoyo requerido para la atención de proyectos en formulación.				
	3. Conocimiento en las disposiciones Legales que regulan la actividad del Banco en materia de Economía Social.				
	4. Conocimiento en el manejo de Políticas Nacionales en materia de MIPYMES y normativa de crédito.				
	5. Conocimiento y experiencia en la normativa Regulatoria de las empresas de la Economía Social				
	6. Conocimiento en técnicas para valorar la viabilidad de las MIPYMES en sus distintas etapas.				
	7. Conocimiento en negociaciones y técnicas de ventas en productos sociales y financieros.				
	8. Conocimiento en la lectura y valoración de Estado Financieros.				
	9. Conocimiento en la elaboración de Informes Profesionales.				
* Los requisitos técnicos exigibles deben ser presentados con respaldo por medio de certificaciones de participación, aprovechamiento, cursos o similares o por medio de la prueba de conocimiento que forma parte del proceso de selección.					
CÓDIGO	REQUISITOS TÉCNICOS DESEABLES				
	1. Conocimiento en la administración y operación de empresas de economía social (Cooperativas, Asociaciones, ONG) y el manejo de la Banca de Segundo Piso.				
	2. Conocimiento en el Manual de Normas de Atención y Servicio al Cliente del Conglomerado Financiero.				
	3. Conocimiento en técnicas para ser facilitador de procesos organizativos en comunidades urbanas y rurales.				
	4. Conocimiento en la Normativa externa relacionada con el Cumplimiento de la Ley 7786.				
CÓDIGO	SISTEMAS UTILIZADOS				
	Word, Excel, Power Point, Outlook, Teams				
	Sistema SIPO				
	Sistema T24.				
COMPETENCIAS REQUERIDAS					
PERFIL KOMPE DISC:		PERFIL: PROFESIONAL NEGOCIO			
CÓDIGO	Cardinales:	D	C	B	A
CAR-01	Orientación al Cliente				
CAR-02	Innovación y Creatividad				
CAR-03	Orientación a Resultados				
CAR-04	Seguimiento de procedimientos (Integridad)				
CAR-05	Inteligencia Emocional				
CÓDIGO	Del Negocio:	D	C	B	A
NEG-01	Análisis de la Información				
NEG-02	Persuasión en ventas				
Observaciones:	La Gerencia General Corporativa aprueba este perfil mediante oficio GGC-1722-2020, con fecha 27 de Octubre de 2020. Referencia DIRCH-1431-2020. La Gerencia General Corporativa aprueba ajustes al perfil mediante el oficio GGC-697-2022, con fecha del 01 de junio del 2022. Referencia DIRGC-212-2022 y DIRCH-691-2022. La Gerencia General Corporativa aprueba ajustes al perfil mediante el oficio GGC-1862-2023, del 07 de noviembre del 2023. Referencia DIRCH-1558-2023. Como parte de la implementación de la Estructura de la Dirección General de Banca Social aprobada por la Junta Directiva Nacional con el acuerdo JDN-6007-Acd-654-2023-Art-5, sesión celebrada 24 de mayo del 2023. Perfil cambia de nomenclatura anteriormente Ejecutivo de Promoción y Proyectos Regional La Gerencia General Corporativa aprueba ajustes al perfil mediante la aprobación del Acta-03-DCD-2024. Referencia DIRCH-0039-2024.				