

<b>Dependencia:</b>	División de Ventas Presenciales	<b>Área:</b>	División de Ventas Presenciales
<b>Código del Cargo:</b>	5028	<b>Código del Puesto:</b>	5028
<b>Categoría:</b>	17	<b>Nombre del Puesto:</b>	Vendedor Productos Sociales
<b>Nombre del Cargo:</b>	Vendedor Productos Sociales	<b>Reporta a:</b>	Jefe División Ventas Presenciales

<b>Objetivo del Cargo:</b>	Ejecutar labores profesionales relacionadas con la promoción y colocación de la oferta integral de productos y servicios financieros y no financieros de la Banca Social dirigidos a las Organizaciones Sociales, sus asociados y población en estado de vulnerabilidad con el fin de bancarizar a esta población con los fondos administrados de la Banca Social, promover la inclusión financiera de los sectores sociales y el desarrollo comunal, alcanzando los objetivos y metas definidas, así como, la comercialización de otros productos y servicios que ofrece el Conglomerado Financiero. Revisar y atender requerimientos varios que sean asignados por la Jefatura correspondiente, brindar apoyo en lo que solicite en concordancia con la normativa y valores institucionales. Este puesto estará sujeto a un esquema de compensación variable.		
----------------------------	--	--	--

MACRO PROCESO	PROCESO	ACTIVIDAD	FUNCIONES PRINCIPALES
		1	Realizar la comercialización y venta de los productos y servicios financieros y no financieros tanto de la Banca Social como los que ofrece el Conglomerado Financiero de acuerdo con la zona geográfica asignada y conforme con la estrategia definida.
		2	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.
		3	Gestionar las acciones que permitan la integración máxima de los productos y servicios del CFBPDC, de acuerdo con el plan estratégico vigente y estrategias definidas por la Dirección General de Banca Social.
		4	Llevar a cabo cuando corresponda 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.
		5	Implementar y brindar seguimiento al plan de medición de indicadores de la gestión de ventas y promoción de productos sociales.
		6	Asistir cuando corresponda a eventos y foros relacionados con los productos sociales, a fin de apoyar la gestión y posicionamiento del Banco.
		7	Identificar oportunidades de venta y áreas de mejora en los productos y servicios que ofrece la Banca Social, según la información que se acceda del mercado y la competencia.
		8	Tramitar y recolectar los documentos y firmas de formularios para apertura de productos, relacionadas con las ventas efectuadas.
		9	Establecer un plan de visitas a clientes para la colocación y formalización de productos.
		10	Cumplir con las metas de colocación establecidas, así como las metas de integración de productos, asignadas por la Jefatura.
		11	Recibir información del cliente, realizar herramientas de diagnóstico y validar los requisitos exigidos por el Conglomerado Financiero, a fin de determinar si califica para el otorgamiento del crédito.
		12	Preparar, enviar y brindar seguimiento a la documentación de afiliación de clientes y apertura de productos a la dependencia que opere back office para su trámite.
		13	Ejecutar labores operativas de atención al público y trámite de documentos, relacionadas con la oferta integral de productos sociales, así como brindar seguimiento en la atención de cualquier otro producto o servicio que requieran los beneficiarios.
		14	Llevar el control de la documentación, contratos y valores de las ventas efectuadas.
		15	Gestionar los requerimientos de los productos y/o servicios financieros y no financieros tramitados por medio de las Oficinas Comerciales según su zona de influencia, a fin de brindar seguimiento a la atención oportuna de las necesidades de los clientes.
		16	Realimentar a las dependencias inmersas en el proceso sobre aspectos de mejora de los productos, estrategias y servicios financieros y no financieros, según las experiencias adquiridas de las necesidades de los clientes.
		17	Cumplir con la calidad y con los tiempos de respuesta establecidos para las funciones correspondientes al cargo.
		18	Colaborar en la ejecución de actividades o proyectos establecidos de alcance Institucional para la División.
		19	Tener disponibilidad de traslado para la atención de asuntos inherentes a su puesto de trabajo.
		20	Ejecutar otras funciones propias del puesto y de la División.
			<b>FUNCIONES RELACIONADAS CON RIESGO</b>
		21	Desarrollar las actividades de gestión de los riesgos (identificar, valorar y controlar) de aquellos que impactan los procesos y planes de acción del Conglomerado.
		22	Velar por el logro de los objetivos y las metas institucionales, relacionadas directamente a la administración de los riesgos operativos, normativos, financieros, de proyectos, tecnológicos y reputacionales, según corresponda, alineados a la Metodología Institucional de Administración de Riesgos y las políticas internas del Conglomerado.
		23	Aplicar las herramientas y técnicas para identificación y control de los distintos tipos de riesgos a que se encuentra expuesta la entidad.
		24	Ejecutar las actividades relacionadas con la atención de los Planes de Mitigación de los riesgos identificados dentro de los procesos de la dependencia asignada.
		25	Adoptar a las acciones necesarias para el funcionamiento adecuado del sistema de valoración del riesgo, garantizando una cultura de riesgo integral.
		26	Conocer sobre la normativa de riesgo aplicable a su área, como parte de la Cultura de Riesgo.
		27	Le puede corresponder participar activamente en las diferentes reuniones en las que se dé a conocer los planes de acción y medidas a tomar para minimizar el impacto de los riesgos inherentes a la Dependencia donde se encuentre asignado.
		28	En caso de materializarse un evento de riesgo es responsable de reportarlo a su superior inmediato, para el trámite respectivo ante la Dirección Corporativa de Riesgo.

CÓDIGO	REQUISITOS EXIGIBLES	
	<b>Formación Académica:</b>	Bachiller Universitario en Administración de Negocios; Administración Pública; Economía; Planificación Económica y Social; Promoción Social; Contaduría Pública.
	<b>Legales:</b>	No Aplica.
	<b>Experiencia:</b>	Dos años y seis meses de experiencia en actividades de promoción y comercialización de productos financieros, preferiblemente del sector social.

CÓDIGO	* REQUISITOS TÉCNICOS EXIGIBLES
	1. Conocimiento en el manejo de flujo de caja e interpretación de situación financiera de las empresas o instituciones.
	2. Conocimiento demostrable en la comercialización y venta de productos y servicios financieros.
	3. Conocimiento en elaboración de informes y rendición de cuentas.
	4. Conocimiento en la gestión de productos y servicios de crédito productivo y desarrollo social.
	5. Conocimiento de la Ley de Fortalecimiento del Sistema de Apoyo de la Pequeña y Mediana Empresa.
	6. Conocimiento del Sistema de Banca para el Desarrollo.
	7. Conocimiento del Parque Empresarial de la zona de influencia donde se ubique la posición.

\* 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.				
	5. Conocimiento sobre la articulación de alianzas con socios estratégicos.				
	6. Conocimiento en la aplicación de metodologías ágiles.				
	7. Conocimiento en el manejo de población en estado vulnerable.				
CÓDIGO	SISTEMAS UTILIZADOS				
	Word, Excel, Power Point, Outlook, Teams				
	Sistema SIPO				
	Sistema T24.				
	COMPETENCIAS REQUERIDAS				
PERFIL KOMPE DISC:		VENDEDOR			
Código	Competencias 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	Competencias de 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 la aprobación del Acta-03-DCD-2024. Referencia DIRCH-0039-2024.				