



FUNCIONES Y COMPETENCIAS DE LA GERENCIA COMERCIAL

El gerente comercial tiene la misión de generar todas las iniciativas necesarias para el estudio, evaluación e implementación de nuevos negocios que aumenten los ingresos de la organización. A través del área de marketing y negocios, se concentra en generar la mayor cantidad de ingresos operacionales y no operacionales, desarrollando los planes estratégicos, tácticos y operativos para tal efecto. Se relaciona con los clientes o usuarios de sus servicios manteniendo los canales de información y funciones de servicio al cliente que aseguren la fidelidad de este último respecto a la oferta ofrecida. También asume la responsabilidad de elaborar y hacer cumplir los planes de contingencia como situaciones que alteran el normal funcionamiento de los servicios de pasajeros y supervisa la operatividad de estaciones, la mantención del orden de las mismas y el cumplimiento de estándares de servicio de cara al cliente.

FUNCIONES DEL GERENTE COMERCIAL

- Generar todas las iniciativas necesarias para el estudio, evaluación e implementación de nuevos negocios que aumenten los ingresos de la organización.
- Generar la mayor cantidad de ingresos operacionales y no operacionales, desarrollando los planes estratégicos, tácticos y operativos para tal efecto.
- Relacionarse con los clientes o usuarios de sus servicios, manteniendo los canales de información y funciones de servicio al cliente que aseguren la fidelidad de este último respecto a la oferta ofrecida.
- Elaborar y hacer cumplir los planes de contingencia como situaciones que alteran el normal funcionamiento de los servicios de pasajeros.
- Supervisar la operatividad de estaciones, mantención del orden de las mismas y el cumplimiento de estándares de servicio de cara al cliente.