



FUNCIONES Y COMPETENCIAS GERENCIA COMERCIAL CORPORATIVA

- Definir y medir el modelo de servicio.
- Liderar los procesos de generación de foco en la calidad de atención al cliente.
- Liderar el proceso de desarrollo de productos, estructuras tarifarias y modelos de integración modal.
- Llevar con Portadores la relación comercial con clientes finales.
- Definir el modelo de negocio de largo plazo (nuevos contratos, estructura tarifaria).
- Identificar y promover las mejores prácticas del mercado.
- Definir, ejecutar cuando corresponda y controlar las políticas y modelos de gestión comercial de los activos inmobiliarios en el grupo.
- Articular el desarrollo de los megaproyectos inmobiliarios con filiales.
- Definir y controlar las políticas para el desarrollo de los servicios complementarios. (publicidad, retail, telecomunicaciones, etc.).
- Desarrollo de Asesorías y Prestación Operacional nacional e internacional.