



FUNCIONES Y COMPETENCIAS

GERENCIA DE CLIENTES Y DESARROLLO DE NEGOCIOS

- Responsable de la generación de Ingresos asociados al transporte de carga y no tarifarios.
- 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.
- Desarrollar políticas para el desarrollo de los servicios asociados a publicidad, retail, telecomunicaciones, etc.
- Liderar y elaborar planes de negocio dirigidos a la captación de nuevos proyectos y clientes
- Proponer la estrategia comercial de las distintas líneas de negocio bajo su responsabilidad
- Resguardar la condición patrimonial y operacional de los terrenos de EFE, interactuando diariamente con las áreas de la empresa, con el objetivo de resguardar la expansión futura de la compañía no obstaculizando su crecimiento como elemento estructurante de un país desarrollado.
- Conducir con Porteadores la relación comercial con clientes finales.
- Liderar soluciones de transporte para clientes con operadores ferroviarios para identificar aportes y colaboración de EFE que permitan llevar a cabo estas propuestas.
- Desarrollar negocios de carga de corto y largo plazo con la finalidad de incrementar el transporte ferroviario y la participación de mercado en el transporte
- Definir el modelo de negocio de carga de largo plazo (nuevos contratos, estructura tarifaria).
- Liderar para el transporte de pasajeros la elaboración y medición del modelo de Servicio para el Grupo. Además de liderar los procesos de generación de foco en la calidad de atención al cliente.
- Todas aquellas definidas en los procedimientos vigentes, los lineamientos de la jefatura atinentes al cargo con el objeto de asegurar la continuidad de los servicios de su Unidad.