

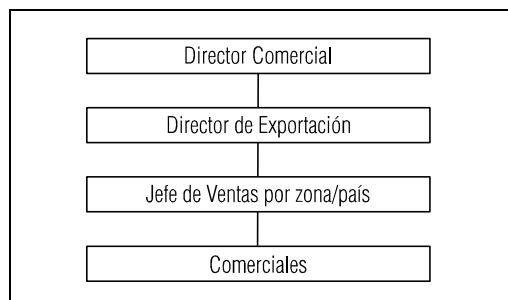
Director de Exportación

DESCRIPCIÓN DEL PUESTO

■ MISIÓN

- Definir e implantar la política y estrategia global de exportación de la compañía en coordinación con la dirección comercial y de marketing de la empresa, dirigiendo la red exterior de ventas (ventas, post-venta, asistencia técnica), eligiendo la logística precisa para cada país y proponiendo los cambios necesarios para la adaptación de los productos a los diferentes mercados internacionales a los que se desea llegar.

■ AUTORIDAD - SUBORDINACIÓN



■ RESPONSABILIDADES

- Definición junto con el Director Comercial y el de Marketing de la estrategia de prospección y venta para la exportación de acuerdo con los objetivos de la empresa.
- Dirección y motivación de la fuerza de ventas a su cargo asignando objetivos cuantitativos y cualitativos, supervisando sus acciones, controlando los resultados y corrigiendo las desviaciones.
- Coordinación de la red internacional de ventas de la compañía, decidiendo los canales más adecuados de distribución (venta directa, concesiones, distribuidores y precios).
- Supervisión y control de los riesgos de exportación, los seguros y la administración de las exportaciones.
- Análisis de las condiciones específicas de los mercados extranjeros.
- Investigación y apertura de nuevos mercados.

■ FUNCIONES

- Aplicar la política comercial de exportación definida.
- Proponer adaptaciones del marketing-mix (productos, embalajes, precios, distribución, promoción, publicidad, comunicación) para los mercados extranjeros.
- Negociación directa con grandes cuentas y presentación de nuevos productos.
- Reclutamiento, selección y dirección de la red comercial de exportación.
- Poner a punto el cuadro de mandos de seguimiento de la actividad de los comerciales de exportación, analizándolo y presentándolo a la dirección.
- Entrar en contacto con organismos que lleven a cabo actividades de ayuda a la exportación y que difunden información sobre los mercados extranjeros.
- Proponer y organizar la participación en manifestaciones comerciales en el extranjero.
- Instalar un sistema de información que permita conocer rápidamente y, si es posible, prever las variaciones de los mercados.

■ RELACIONES

Internas

- Director Comercial.
- Director de Marketing.
- Personal de su departamento.
- Responsables de otras áreas funcionales.

Externas

- Clientes.
- Cámaras de comercio españolas y extranjeras.
- Transportistas, agentes de tránsito y de aduanas.

- Bancos y compañías de seguros.
- Agencias de publicidad.
- Organismos e Instituciones de exportación locales, nacionales e internacionales.

ESPECIFICACIONES

■ FORMACIÓN NECESARIA Y CONOCIMIENTOS ESPECÍFICOS

- Licenciatura en Ciencias Económicas o Empresariales.
- Formación de postgrado en el área de comercio exterior.
- Dominio de inglés.
- Estar en posesión de un nivel elevado de algún otro idioma si la zona geográfica de actuación lo exigiere.
- Conocimiento profundo de productos, mercados y canales de distribución.
- Experiencia en mercados internacionales.

■ CUALIDADES

- Elevado potencial para las relaciones sociales.
- Sólidas aptitudes comerciales. Habilidad para las ventas.
- Dinámico y tenaz.
- Iniciativa, imaginación.
- Capacidad de adaptación a diferentes mentalidades.
- Elevada capacidad de trabajo.
- Capacidad de motivación del equipo humano.
- Capacidad para tomar decisiones y resolver problemas con rapidez.
- Disponibilidad absoluta para viajar.

■ EXPERIENCIA PREVIA

- Experiencia comercial de más de tres años en el área de exportación.

■ POSIBILIDADES DE PROMOCIÓN

- Director Comercial.
- Gerente.
- Consultor de Comercio Exterior.

Lo primero que tiene que tener claro una empresa es que la exportación no depende de algún pedido o de algún contrato aislado, sino de la capacidad de mantener a distancia una corriente de negocios permanente. Exportar es, ante todo, una cuestión de medios financieros y humanos.

Para exportar son necesarios planteamientos y estrategias a medio y largo plazo, mejoras en la calidad, organización interna y externa especializadas y estar dispuestos a asumir un mayor nivel de exigencia de servicio y de compromiso con los nuevos mercados.

La necesidad de competir en los mercados exteriores se traduce en un buen conocimiento de los condicionantes de todo tipo que influyen en los niveles de competitividad. Un Director de Exportación conoce la evolución de los mercados, de sus hábitos y de los gustos del consumidor, por lo que estará en óptimas condiciones para conducir la evolución de la empresa, bien por la vía de nuevos productos, bien por la vía de nuevas aplicaciones.

Lo más importante para un Director de Exportación es que conozca y asuma la diferencia entre vender al extranjero y exportar que es una actividad tremendamente complicada y exigente.

El Director de Exportación es cada vez más un verdadero director de departamento y no solamente un comercial que viaja y está aislado del resto de la estructura empresarial.