

El Gerente de Ventas “The Manager”

POR: BC & IQ Carlos Alberto Ortiz Anzo

Director Comercial de Enfocando Resultados SC

UN GERENTE APRENDE, se forma, se desarrolla y se “pule” con los años, con la experiencia, con aciertos y errores, con éxitos y con fracasos, desenvolviéndose en entornos, ambientes y momentos diferentes.

En reiteradas ocasiones, El Gerente “No hace lo que debe y termina haciendo lo que puede”, de ahí la complejidad del puesto, pues es una regla no escrita que el hilo se rompe por lo más delgado y el Gerente, el bien llamado “Hombre de vértice” termina regulando, sufriendo y atenuando la presión existente entre la Alta Dirección y los Niveles operativos cuando los resultados no se alcanzan y las cosas simplemente no se dan.

“El desarrollar la función Gerencial con excelencia es un Arte”

Arte que demanda además de todo lo dicho “Entrenamiento Profesional”, pues en la mayoría de los casos el Gerente es un reflejo de los Gerentes o Directores que le ha tocado acompañar en el camino, su estilo y formas se ven “influidas” y “marcadas” por aquellos que le han dirigido en su carrera profesional, esta influencia es una bendición cuando ha sido positiva y no lo es tanto cuando el modelo y las formas no han sido las mejores, lo que ocasiona que las malas prácticas se repitan.

TE COMPARTO 5 PRINCIPIOS QUE TE PERMITIRÁN MEJORAR TUS RESULTADOS COMO GERENTE INDEPENDIENTEMENTE DE LA EMPRESA Y SITUACIÓN QUE ESTÉS VIVIENDO:

1 Responsabilidad - “Toma completa responsabilidad por el personal que tienes a cargo”

¿Por qué? Por qué tú los eliges, Por qué tú los mantienes en tu estructura, Por qué tú los supervisas y Por qué tú los diriges.

Da pena ajena cuando un Gerente habla mal de sus propios subordinados y es todavía más lamentable cuando un Gerente se disculpa de los errores y fallos con un superior denigrando a su equipo de trabajo.

“Tú eres el Responsable de los aciertos y errores de tu área de responsabilidad”. Esto además crea un espíritu de unidad y reafirma el compromiso y respeto hacia la Gerencia.



“La Dirección de Equipos de Ventas es un Arte, el Gerente toma el Pulso y Guía a su Equipo Comercial”

Carlos Alberto Ortiz Anzo

2 Respeto - “Respeto a tus colaboradores”

“El 70% de las personas renuncian a su jefe no al trabajo”. ¡Qué tal! Sin duda el respeto es clave para conservar a los mejores. La regla de Oro en cuanto a disciplina sigue siendo esta “Si llamas la atención es en privado”, “Si felicitas es en público”.

El hacer “Publicas Demostraciones de poder”, francamente es de muy mal gusto, denota pobre educación y tiene funestas consecuencias en la moral, compromiso y respeto de todo el equipo de trabajo.

Si tu colaborador no tiene las habilidades, los valores, las competencias, ni la actitud requerida. ¡Despídele!, pero “abusar” de la posición no es ni profesional ni ético.

3 Tejer Fino - “El Gerente es un facilitador y llegará tan alto como su equipo le lleve”

Gran parte de la labor Gerencial, consiste en comprender que para alcanzar resultados superiores, es preciso convertirte en un “facilitador para el equipo y la organización” negociando, desatorando y agilizando los procesos del área y más allá. Gran parte del “Tejer fino” tiene que ver con crear condiciones y relaciones óptimas con todas aquellas áreas que tienen que ver con los resultados de tu departamento y esto implica “arreglar” las cosas con “aquellos de otras áreas” o departamentos que tienen que ver con tus operaciones, procesos y en consecuencia con tus resultados.

4 Análisis - “No apruebes arbitrariamente, ni niegues por terquedad”

Escuchar a los demás es una competencia básica si se quiere trascender como Ejecutivo.

Analizar y Reflexionar antes de actuar es una competencia indispensable para Triunfar en el mundo de los negocios y las empresas.

5 Confianza - “Política de Puertas Abiertas”

El miedo y la desconfianza “ensucian y limitan” la gestión de un Gerente.

El personal debe tener la confianza para acercarse, comentar, sugerir, proponer, solicitar y aún no estar de acuerdo sin temores, pero para que esto ocurra deben darse las condiciones adecuadas.

En general a los Directivos y a los Subordinados les viene bien el saber que esperar de su Gerente, el ser confiable y mantener apertura es una cualidad muy bien vista y valorada por la Alta dirección y por los Colaboradores.

Sin duda, las cosas se dan mejor en las organizaciones y los equipos de trabajo cuando la Dirección y los Subordinados observan en el desempeño del Gerente a un Profesional Responsable, Respetuoso, Flexible, Analítico y Confiable.

LE INVITAMOS A CONOCER NUESTROS PROGRAMAS DE ENTRENAMIENTO PROFESIONAL PARA DESARROLLO DE EQUIPOS COMERCIALES Y NUESTROS PROGRAMAS DE CONSULTORÍA ESTRATÉGICA EN ÁREAS COMERCIALES, AMBOS ESTÁN RESPALDADOS POR NUESTRA EXPERIENCIA Y POR NUESTRA GARANTÍA MONEY BACK.



ENFOCANDO RESULTADOS
CONSULTORES

SOLUCIONES TOTALES EN VENTAS

Acerca del autor

BC & IQ Carlos Alberto Ortiz Anzo

Director Comercia para Enfocando Resultados SC

“Professional Trainings For Professionals”

Soluciones Totales en Ventas

contacto@enfocandoresultados.com

01 800 839 07 51

www.enfocandoresultados.com