



PERFIL DE PUESTO

Especialista de Producto

Perfil orientado a prospección de valor, gestión comercial integral y coordinación interna para proyectos de energía solar.

Objetivo del Puesto

Impulsar el crecimiento de SolarPro mediante la prospección, calificación y cierre de clientes y proyectos de energía solar de valor, garantizando la calidad en la gestión comercial, la disciplina en el proceso y una coordinación interna eficiente.

Tabla Estratégica del Puesto

ÁREA DE EFECTIVIDAD	KPI(S)	ENTREGABLE(S)
Desarrollo de Negocio y Prospección de Valor	- Número de recibos de prospección válidos generados semanalmente (meta: 25). - Número de clientes o proyectos de valor identificados y calificados al mes.	- Registro de recibos de prospección en CRM. - Base de datos de oportunidades de valor identificadas.
Gestión Integral del Ciclo Comercial	- Tiempo de respuesta inicial a prospectos (< 15 minutos). - Tasa de conversión de prospecto a venta (meta: 20% de recibos a ventas). - Número de ventas concretadas semanalmente (meta: 5).	- Contratos de venta firmados y órdenes de venta completas. - Expedientes de prospectos actualizados en CRM.
Resultados y Gestión de Cartera Comercial	- Cumplimiento de la meta de ventas (volumen o número de proyectos). - Número de proyectos de recompra o ampliación generados.	- Reporte de ventas logradas vs. meta. - Propuestas de recompra/ampliación presentadas.
Coordinación Técnica y Operativa Interna	% de expedientes de proyecto completos entregados a Ingeniería. % de coordinaciones de instalación sin incidencias por desinformación.	- Expedientes técnicos-comerciales completos para Ingeniería. - Programaciones de instalación validadas con el área operativa.
Calidad de Datos y Disciplina Comercial	% de registros de CRM con información completa y actualizada. - Cumplimiento de asistencias y reglamento interno.	- CRM (NICO) saneado y actualizado diariamente. - Expediente digital del cliente en TRELLO completo.

Funciones por Área de Efectividad

Desarrollo de Negocio y Prospección de Valor

Prospección

Nichos estratégicos

FUNCIONES CLAVE

- Identificar activamente oportunidades de negocio y nichos de mercado para proyectos solares de valor.
- Generar un mínimo de 25 recibos de prospección válidos semanalmente.
- Desarrollar y mantener relaciones con fuentes de referido.
- Identificar y participar en eventos o foros estratégicos para la prospección de nuevos clientes.
- Investigar el potencial de clientes B2B, industriales y corporativos.

CONOCIMIENTOS TÉCNICOS

- Estrategias de desarrollo de mercado e identificación de nichos.
- Técnicas de prospección y contacto inicial.

Gestión Integral del Ciclo Comercial

Calificación

Cierre comercial

FUNCIONES CLAVE

- Contactar a todo prospecto asignado en un máximo de 15 minutos.
- Calificar la viabilidad de los prospectos antes de avanzar.
- Elaborar y presentar propuestas técnico-comerciales claras y detalladas.
- Negociar condiciones de venta y obtener la firma de contratos.
- Registrar y documentar cada interacción y avance en el CRM (NICO).

CONOCIMIENTOS TÉCNICOS

- Dominio avanzado de CRM (NICO, Bitrix/Hubspot).
- Interpretación de tarifas CFE y recibos eléctricos.
- Conocimiento básico de componentes y sistemas fotovoltaicos.
- Técnicas de negociación y cierre de ventas.
- Elaboración de propuestas comerciales.

Resultados y Gestión de Cartera Comercial

Metas

Seguimiento postventa

FUNCIONES CLAVE

- Alcanzar las metas de ventas establecidas en volumen o número de proyectos.
- Realizar seguimiento comercial activo a clientes post-cierre para identificar nuevas necesidades.
- Desarrollar propuestas para proyectos de recompra o ampliación de sistemas existentes.
- Apoyar en la gestión de recolección de anticipos y seguimiento comercial de pagos.
- Promover la satisfacción del cliente para fomentar la lealtad y referidos.

CONOCIMIENTOS TÉCNICOS

- Análisis de metas comerciales y seguimiento de KPI de ventas.
- Procesos internos de recompra y ampliación de proyectos.

Coordinación Técnica y Operativa Interna

Interlocks internos

Traspaso de proyecto

FUNCIONES CLAVE

- Preparar expedientes de proyecto con la información completa requerida por Ingeniería.
- Coordinar con Ingeniería la elaboración de diseños unifilares y propuestas técnicas.
- Comunicar y validar fechas de instalación con la coordinación operativa.
- Resolver dudas técnicas básicas de los clientes, escalando casos complejos a Ingeniería.
- Participar en reuniones internas de coordinación operativa cuando sea requerido.

CONOCIMIENTOS TÉCNICOS

- Conocimiento de normativa eléctrica básica.
- Protocolos de traspaso de información a Ingeniería e Instalaciones.

Calidad de Datos y Disciplina Comercial

CRM

Disciplina operativa

FUNCIONES CLAVE

- Mantener el CRM (NICO) actualizado diariamente con estatus de venta y objeciones de prospectos.
- Asegurar la creación y completitud del expediente digital del cliente en TRELLO.
- Garantizar el cumplimiento de las políticas de puntualidad y asistencia.
- Adherirse al reglamento interno de la empresa.
- Reportar oportunamente anomalías o faltantes en la información del CRM.

CONOCIMIENTOS TÉCNICOS

- Administración de embudos de venta y reportes de pipeline.
- Ortografía, redacción y comunicación profesional.

Competencias Blandas

Sentido de urgencia: respuesta rápida y proactividad frente a oportunidades.

Resiliencia: fortaleza ante procesos de venta complejos o rechazos.

Comunicación persuasiva y consultiva: capacidad para transmitir valor y detectar necesidades reales.

Escucha activa: comprensión profunda del contexto y expectativa del cliente.

Orientación al logro: enfoque consistente en metas y resultados.

Organización y atención al detalle: cuidado en documentación, seguimiento y control de información.

Adaptabilidad: capacidad para ajustarse a cambios en mercado, procesos y operación.

Fronteras del Puesto

Relación con Gerencia Comercial

ESPECIALISTA DE PRODUCTO

Ejecuta la estrategia comercial definida, propone oportunidades de desarrollo de negocio y reporta desempeño, hallazgos operativos y señales del mercado. Es el contacto principal con el cliente durante el ciclo comercial.

GERENCIA COMERCIAL

Define la estrategia y visión comercial, establece y valida metas, supervisa el desempeño del equipo, valida excepciones en precios o pagos y media conflictos de asignación de prospectos o territorios.

Relación con Atención Comercial Inicial / CRM

ESPECIALISTA DE PRODUCTO

Recibe prospectos pre-calificados y actualiza la información de su cartera en CRM (NICO) y Trello. Colabora en la definición de criterios de calificación desde la experiencia de campo.

ATENCIÓN COMERCIAL INICIAL / CRM

Realiza la primera calificación de leads, mantiene el saneamiento continuo del CRM y asegura la integridad de los datos desde el ingreso inicial del prospecto.

Relación con Ingeniería

ESPECIALISTA DE PRODUCTO

Prepara el expediente técnico-comercial, coordina la elaboración de propuestas y resuelve dudas básicas del cliente. Es el punto de entrada del proyecto al área técnica.

INGENIERÍA

Desarrolla diseño unifilar, validación técnica profunda, estimación de materiales y soporte técnico especializado en casos complejos.

Relación con Instalaciones

ESPECIALISTA DE PRODUCTO

Coordina promesas de fechas de instalación con el área operativa, asegurando que sean realistas y alineadas con la capacidad disponible. Realiza el traspaso administrativo para programación.

INSTALACIONES

Ejecuta en campo, asegura seguridad, calidad de instalación y gestión de cuadrillas.

Relación con Administración / Facturación / Cobranza

ESPECIALISTA DE PRODUCTO

Asegura la entrega de documentación completa para facturación y la recolección de anticipos. Apoya en el seguimiento comercial de saldos pendientes.

ADMINISTRACIÓN / FACTURACIÓN / COBRANZA

Emite facturas, gestiona cobranza formal, aplica pagos y autoriza modificaciones en condiciones de pago bajo lineamientos de la gerencia administrativa.