



DETA Consultores
DESARROLLADORA DE TALENTOS



CLIENTE

PERFIL DE PUESTO

Gerente Comercial

SolarPro

Impulsar el crecimiento de ingresos y la rentabilidad por canal mediante la gestión del embudo, el gobierno de ofertas y la coordinación interáreas, asegurando el margen, el forecast y el cumplimiento del proceso comercial de SolarPro.

COMERCIAL

DIRECTIVO

CONFIDENCIAL

VI · SEPTIEMBRE 2026

01 · OBJETIVO DEL PUESTO

PROPÓSITO CENTRAL

Impulsar el crecimiento de ingresos y la rentabilidad por canal mediante la gestión del embudo, el gobierno de ofertas y la coordinación interáreas, asegurando el margen, el forecast y el cumplimiento del proceso comercial de SolarPro.

02 · ÁREAS DE EFECTIVIDAD (TABLA ESTRATÉGICA)

ÁREA	PESO	KPIS	ENTREGABLES
Estrategia y Canales	20%	- Plan comercial por canal vigente - Apertura de cuentas por canal según meta	- Plan comercial por canal - Cuotas y territorios definidos
Embudo y Forecast	25%	- Leads atendidos en ≤ 24 h - Higiene del CRM 100% - Forecast con desviación $\pm 10\%$	- Forecast semanal y mensual - Tablero del embudo por etapa
Rentabilidad y Contratos	25%	- Margen neto $\geq 15\%$ 95% de órdenes con anticipo $\geq 50\%$	- Comité de precios documentado - Expedientes de venta validados
Equipo y Experiencia del Cliente	20%	- Coaching mensual al equipo - NPS a 30 días dentro de meta	- Sesiones de coaching y win/loss - Reporte de NPS y retención
Ejecución e Interlocks	10%	100% de cotizaciones con checklist - Urgencias centralizadas sin saltar a operaciones	- Solicitudes de urgencia canalizadas - Interlocks con Ingeniería y Operaciones

03 · COMPETENCIAS BLANDAS REQUERIDAS

Orientación al Cliente		Alto
Planificación y Organización		Alto
Dirección por Resultados		Alto
Impacto e Influencia		Alto

04 · COMPETENCIAS TÉCNICAS REQUERIDAS

Gestión de Embudo y CRM		Alto
Perspicacia Financiera (Margen y ROI)		Alto
Gobierno de Ofertas y Pricing		Medio

05 · REQUISITOS Y FRONTERAS DEL PUESTO

ESCOLARIDAD	Lic. en áreas comerciales, administración o ingeniería (titulado)	REPORTA A	Dirección General
EXPERIENCIA	5+ años liderando equipos comerciales B2B y B2C, idealmente en soluciones técnicas	SUPERVISA A	Especialistas de Producto, Ejecutivos de Atención al Cliente y Ejecutivo de Cuentas Estratégicas
MODALIDAD	Presencial · SolarPro Chihuahua	HERRAMIENTAS CLAVE	CRM Nico ERP Trello Office / BI

ÁREA DE EFECTIVIDAD 01

Estrategia y Canales

20%

FUNCIONES CLAVE

- Definir la estrategia, las cuotas y los territorios por canal (residencial, comercial, industrial)
- Priorizar los canales de mayor rentabilidad y potencial
- Alinear marketing y ventas en la generación de demanda

CONOCIMIENTOS TÉCNICOS

ÁREA TÉCNICA 01

Estrategia comercial

Planeación por canal, cuotas, territorios y mezcla de portafolio.

KPI 01

Plan comercial por canal vigente

KPI 02

Apertura de cuentas por canal según meta

ÁREA DE EFECTIVIDAD 02

Embudo y Forecast

25%

FUNCIONES CLAVE

- Asegurar el contacto de leads en menos de 24 horas
- Mantener la higiene del CRM y la trazabilidad del embudo
- Elaborar el forecast semanal y mensual con precisión

CONOCIMIENTOS TÉCNICOS

ÁREA TÉCNICA 01

Gestión de embudo y CRM

Administración del pipeline, forecast y disciplina de datos.

KPI 01	Leads atendidos en ≤ 24 h
KPI 02	Higiene del CRM 100%
KPI 03	Forecast con desviación $\pm 10\%$

ÁREA DE EFECTIVIDAD 03

Rentabilidad y Contratos

25%

FUNCIONES CLAVE

- Defender el margen neto y no cotizar sin checklist técnico
- No programar proyectos sin el anticipo autorizado
- Dirigir el comité de precios y autorizar variaciones al esquema 30-50-20

CONOCIMIENTOS TÉCNICOS

ÁREA TÉCNICA 01

Perspiciacia financiera

Margen, ROI, esquema de cobranza y gobierno de precios.

KPI 01 Margen neto $\geq$ 15%

KPI 02 95% de órdenes con anticipo $\geq$ 50%

ÁREA DE EFECTIVIDAD 04

Equipo y Experiencia del Cliente

20%

FUNCIONES CLAVE

- Dar coaching mensual y análisis de win/loss al equipo comercial
- Dar seguimiento al NPS y a la experiencia del cliente
- Desarrollar y evaluar a los Especialistas de Producto y Ejecutivos

CONOCIMIENTOS TÉCNICOS

ÁREA TÉCNICA 01

Liderazgo comercial

Coaching, evaluación de desempeño y desarrollo del equipo.

KPI 01

Coaching mensual al equipo

KPI 02

NPS a 30 días dentro de meta

ÁREA DE EFECTIVIDAD 05

Ejecución e Interlocks

10%

FUNCIONES CLAVE

- Centralizar y validar las solicitudes de urgencia a otras áreas
- Asegurar los interlocks con Ingeniería y Operaciones
- Verificar el expediente de la orden de venta antes de transferir

CONOCIMIENTOS TÉCNICOS

ÁREA TÉCNICA 01

Gobierno de ofertas

Checklist de cotización, expediente de OV y coordinación interáreas.

KPI 01

100% de cotizaciones con checklist

KPI 02

Urgencias centralizadas sin saltar a operaciones