



I. IDENTIFICACION

Denominación del Empleo:	Auxiliar de Mercadeo
Nivel:	Profesional o Tecnólogo
Dependencia:	Dirección General
Cargo del jefe inmediato:	Dirección General

II. MISION DEL CARGO

Acompañar el proceso Comercial y mercadeo de la institución educativa en los diferentes sectores de la región.

IV. RESPONSABILIDADES

- ✓ Brindar información al cliente.
- ✓ Proponer actividades de gestión de mercadeo
- ✓ Apoyar y realizar las actividades comerciales.
- ✓ Generar alianzas, convenios y/o negocios en el sector educativo.

V. FUNCIONES

- ✓ Asesorar y generar cotizaciones a los clientes interesados.
- ✓ Llamar a los clientes interesados y hacerles un continuo seguimiento hasta concretar la matricula, además registrarlos en oportunidades de la plataforma Q10.
- ✓ Brindar información oportuna y veras de los programas y servicios que se ofrecen
- ✓ Sistematizar en el módulo de oportunidades la información de los clientes potenciales
- ✓ Medir, cuantificar y analizar los resultados de las estrategias establecidas
- ✓ Impulsar la oferta académica y los diferentes servicios prestados por la institución.
- ✓ Realizar seguimiento a las actividades de mercadeo establecidas.
- ✓ Notificar los resultados de las actividades realizadas.
- ✓ Contactar y dar seguimiento a las empresas, organizaciones, socios comerciales y demás instituciones para concretar visitas y reuniones.
- ✓ Apoyar la gestión comercial en lo referente a la divulgación de la oferta académica vigente a las diferentes empresas del sector productivo.
- ✓ Realizar encuestas en los diferentes espacios académicos – colegios de la región- con la intención de reconocer las necesidades de formación de los jóvenes y así generar ofertas académicas con mayor oportunidad dentro del sector productivo.
- ✓ Seguimiento a la gestión comercial ingresando al módulo de oportunidades del instituto mediante llamadas, encuestas y referidos.
- ✓ Asistencia a ferias y eventos académicos con la finalidad de impulsar los diferentes programas ofertados por la institución.
- ✓ Proyección de clientes dentro del sector productivo.
- ✓ Fidelización de empresas del sector productivo para con la oferta académica vigente.

VI. PERFIL DEL CARGO

EDUCACION	FORMACION
Título Profesional o Tecnología	<ul style="list-style-type: none">• Conocimientos en el área Comercial.• Conocimiento en instituciones de Formación Para el trabajo y Desarrollo Humano.• Adecuada Presentación Personal.
EXPERIENCIA	COMPETENCIA
Un (1) año desempeñando funciones en el área Comercial	<ul style="list-style-type: none">• Competencias comunicacionales, interpersonales y de gestión.• Trabajo en equipo.• Iniciativa, creatividad.• Orientación al servicio• Planeación y organización.• Toma de decisiones