



Televisión
Metropolitana
S.A. de C.V.

MANUAL DE ORGANIZACIÓN

MHL.1.2. SUBDIRECCIÓN GENERAL COMERCIAL

FECHA:

MHL.1.2.1. DIRECCIÓN DE VENTAS

AGOSTO 2018

HOJA:

121 DE 197

OBJETIVO

Establecer planes y programas que mediante el diseño de estrategias comerciales permitan lograr consolidar la imagen de Canal 22 a través de la identificación de nuevos nichos de mercado, así como la expansión y fortalecimiento de la venta de servicios y productos que generen ingresos para Televisión Metropolitana S.A. de C. V.

FUNCIONES

- Proponer los planes y programas de la Dirección de Ventas a la Subdirección General Comercial, así como participar en la preparación de la planeación estratégica de la misma.
- Proponer estrategias de mercadotecnia a la Subdirección General Comercial.
- Dirigir y controlar la preparación de la propuesta del pronóstico de ventas anual para su autorización por parte de la Subdirección General Comercial.
- Dirigir y controlar la preparación de la propuesta del presupuesto por programa de la Dirección de Ventas, así como participar en la elaboración de la propuesta del presupuesto por programa de la Subdirección General Comercial.
- Proponer y establecer las estrategias que permitan fortalecer la estructura y coordinación de la fuerza de ventas, con el fin de mejorar las condiciones de venta de tiempo en pantalla y espacio.
- Supervisar y controlar la actualización de los registros del personal que labora en los departamentos de medios de las agencias y clientes directos, tanto de los ya establecidos como los de nuevo ingreso, para abrir en forma constante nuevos canales de venta.
- Proponer, dirigir y controlar el establecimiento de una política comercial dinámica y creativa orientada al cliente, para favorecer las ventas de tiempo en pantalla (spoteo) en Canal 22.
- Cuidar e incrementar la cartera de clientes directos, a través de centrales de medios y agencias.



Televisión
Metropolitana
S.A. de C.V.

MANUAL DE ORGANIZACIÓN

MHL.1.2. SUBDIRECCIÓN GENERAL COMERCIAL

FECHA:

MHL.1.2.1. DIRECCIÓN DE VENTAS

AGOSTO 2018

HOJA:

122 DE 197

- Proponer, dirigir y controlar el establecimiento de las tarifas de publicidad e incentivos para anunciantes, con base en el mercado, a fin de atraer más clientes.
- Coordinar la generación de nuevos clientes, anunciantes, usuarios de productos y servicios; tanto de clientes directos y agencias de publicidad, así como el control de la cartera de los mismos.
- Dirigir, supervisar y controlar la elaboración de planes de bonificaciones, así como de incentivos para realizar nuevas ventas de las producciones de Canal 22 y nuevos programas.
- Supervisar y controlar en forma constante el estado en que se encuentra el material de presentación del canal, para asegurar que el mismo se mantenga actualizado.
- Dirigir y controlar que se lleven a cabo presentaciones en las centrales de medios y agencias, con la finalidad de que el personal de medios de las mismas tengan presente a Canal 22.
- Dirigir y coordinar la gestión que se debe realizar ante los grupos interesados en la programación cultural, la obtención de financiamiento o materiales para promociones de Canal 22.
- Dirigir y coordinar la obtención de información relacionada con las promociones, bonificaciones o descuentos a las tarifas de otras televisoras.
- Dirigir la realización de análisis y estudios comparativos de tarifas y precios de otras televisoras, para determinar si Canal 22 está dentro del nivel del mercado con precios competitivos.
- Controlar el seguimiento de los contratos efectuados con los clientes para prevenir posibles cambios, así como ofrecer nuevos proyectos.
- Dirigir, coordinar, supervisar y controlar que las funciones de la Gerencia de Ventas, se realicen de acuerdo a los planes, programas, estrategias y políticas de comercialización previamente establecidas.
- Girar instrucciones para la elaboración y entrega de informes y reportes que soliciten las diferentes áreas de la televisora.



Televisión
Metropolitana
S.A. de C.V.

MANUAL DE ORGANIZACIÓN

MHL.1.2. SUBDIRECCIÓN GENERAL COMERCIAL

FECHA:

MHL.1.2.1. DIRECCIÓN DE VENTAS

AGOSTO 2018

HOJA:

123 DE 197

- Participar en los procedimientos de contratación para la adquisición de bienes y servicios, así como de obras públicas y servicios relacionados con las mismas, en los términos establecidos por las políticas, bases y lineamientos expedidos en dichas materias.
- Solicitar a las Direcciones de Asuntos Jurídicos y de Administración la elaboración de pedidos y/o Contratos por la adquisición de bienes y servicios en los términos establecidos por las políticas, bases y lineamientos expedidos en dichas materias, así como de otro tipo de contratos y convenios en términos de la normatividad aplicable.
- Conocer y difundir los Manuales, Reglamentos y Normatividad que son aplicadas en el desempeño del puesto y en la operación de la Entidad, buscando su optimización
- Las demás actividades que le sean encomendadas o solicitadas por el titular de la televisora o por la Subdirección General Comercial, en el ámbito de su competencia.