



Televisión  
Metropolitana  
S.A. de C.V.

## MANUAL DE ORGANIZACIÓN

<b>MHL.1.2. SUBDIRECCIÓN GENERAL COMERCIAL</b>	<b>FECHA:</b>
<b>MHL.1.2.1. DIRECCIÓN DE VENTAS</b>	<b>AGOSTO 2018</b>
<b>MHL.1.2.1.1. GERENCIA DE VENTAS</b>	<b>HOJA:</b>
	<b>124 DE 197</b>

### OBJETIVO

Generar ventas por spoteo, producción, subtítulo, intercambio de bienes y servicios y otros productos que permitan captar ingresos suficientes para la operación de Canal 22, mediante una eficiente administración y control de las mismas.

### FUNCIONES

- Proponer los planes y programas de la Gerencia de Ventas a nivel táctico y operacional, así como participar en la preparación de la planeación estratégica de la Dirección de Ventas.
- Preparar la propuesta del presupuesto por programa de la Gerencia de Ventas, así como participar en la elaboración de la propuesta del presupuesto por programa de la Dirección de Ventas.
- Participar en la preparación del pronóstico de ventas de la Dirección de Ventas mediante la elaboración de proyecciones de ventas mensuales y anuales.
- Determinar clientes y agencias potenciales y nuevos prospectos, así como dar seguimiento constante a los mismos, para detectar cambios en el personal con el cual ya se tenía contacto.
- Coordinar y controlar que los clientes se mantengan informados de manera oportuna sobre los cambios en la programación, así como promover entre los mismos programas especiales.
- Mantener informados a los clientes y agencias de publicidad sobre los cambios en las tarifas y bonificaciones, con el propósito de efectuar un adecuado cierre de la venta.
- Coordinar y controlar la promoción de las ventas, dando a conocer a los clientes toda la información sobre las barras más adecuadas para sus productos, así como promover los intercambios de bienes y servicios de beneficio para el Canal 22; la producción de spots, subtítulo y la venta de otros productos y servicios.
- Coordinar la realización de presentaciones en las centrales de medios y agencias de publicidad para que el personal de medios, mantenga identificado a Canal 22.



Televisión  
Metropolitana  
S.A. de C.V.

## MANUAL DE ORGANIZACIÓN

<b>MHL.1.2. SUBDIRECCIÓN GENERAL COMERCIAL</b>	<b>FECHA:</b>
<b>MHL.1.2.1. DIRECCIÓN DE VENTAS</b>	<b>AGOSTO 2018</b>
<b>MHL.1.2.1.1. GERENCIA DE VENTAS</b>	<b>HOJA:</b>
	<b>125 DE 197</b>

- Desarrollar propuestas de negocios de acuerdo a los clientes potenciales de las agencias visitadas, así como dar seguimiento a la gestión realizada con los mismos.
- Investigar, analizar y mantener informada a la Dirección de Ventas sobre las políticas de ventas de otros medios.
- Coordinar la preparación de los reportes semanales de la gestión de ventas, para mantener informada a la Dirección de Ventas sobre el avance de las propuestas, para la toma de decisiones.
- Desarrollar y analizar estudios y proyectos tendientes a fortalecer la gestión de la función de ventas con el propósito de mejorar las cuotas de ingresos financieros que a la fecha se tienen establecidos.
- Coordinar y realizar estudios de costo de programas para proyectos especiales, que permitan determinar su viabilidad y factibilidad.
- 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 sus superiores jerárquicos, en el ámbito de su competencia.