

Reestructuración Equipo Comercial

31 JULIO 2023

Ensamble
Artesano

.Igeneris

Introducción

El presente documento contiene la reestructuración del equipo comercial de **Ensamble Artesano y Taller Maya**. En la actualidad, aun siendo marcas diferentes contarán con un equipo comercial unificado. Si bien, cada vendedor podrá diferenciar en sus metas la parte que correspondiente a Ensamble Artesano y la parte de Taller Maya.

El documento comienza reflejando la **nueva estructura** y los roles que deben estar representados en la misma.

A continuación, entramos en detalle a cada uno de los **roles**, para mostrar su área de responsabilidad, con qué roles se comunica y las tareas de las que es responsable.

Para concluir, encontramos el bloque de **dimensionamiento** del equipo, con las metas que deben cumplirse por persona para alcanzar los objetivos de facturación de ambas marcas.

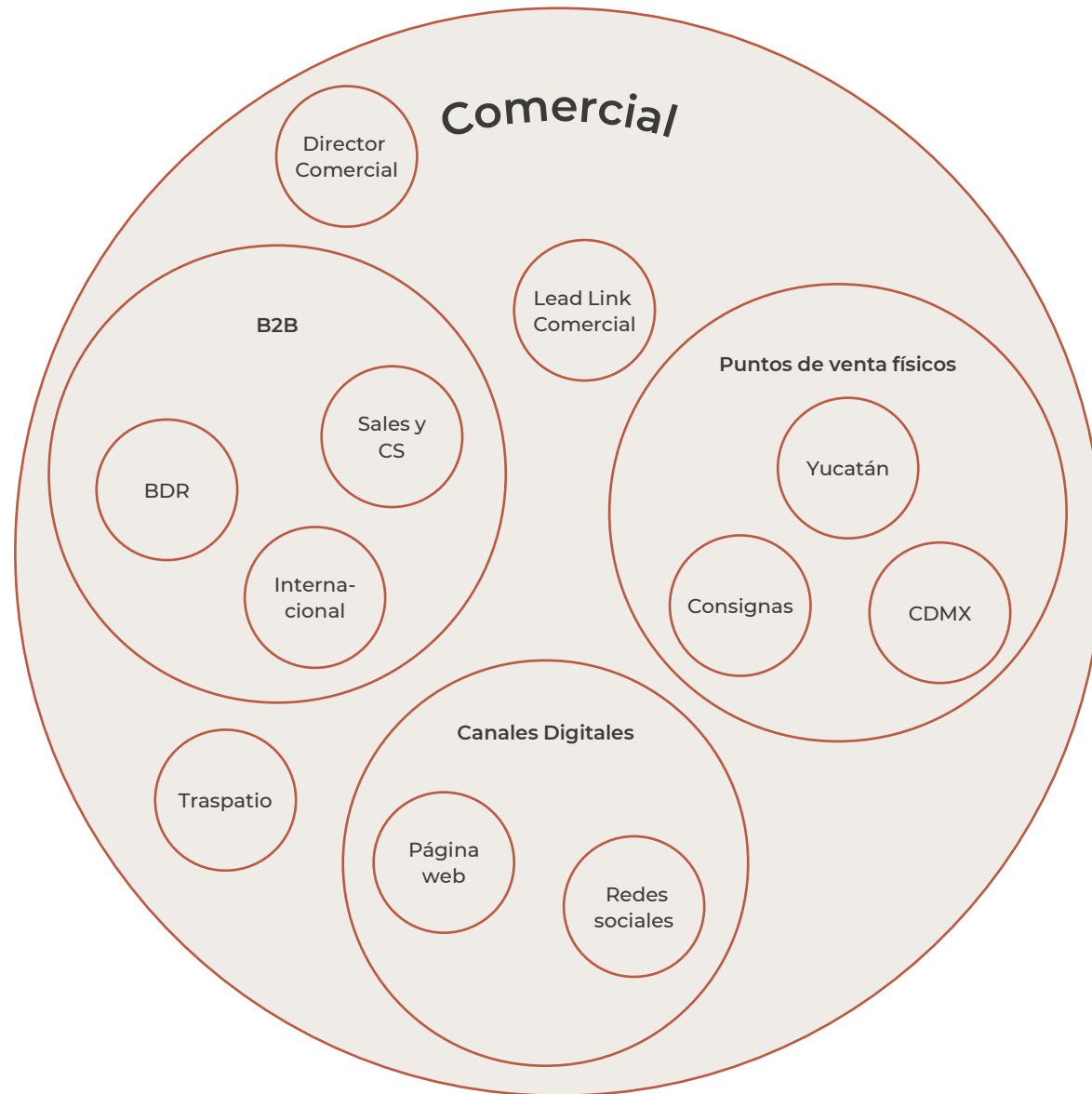


UNO

Organigrama

Estructura organizacional Equipo Comercial

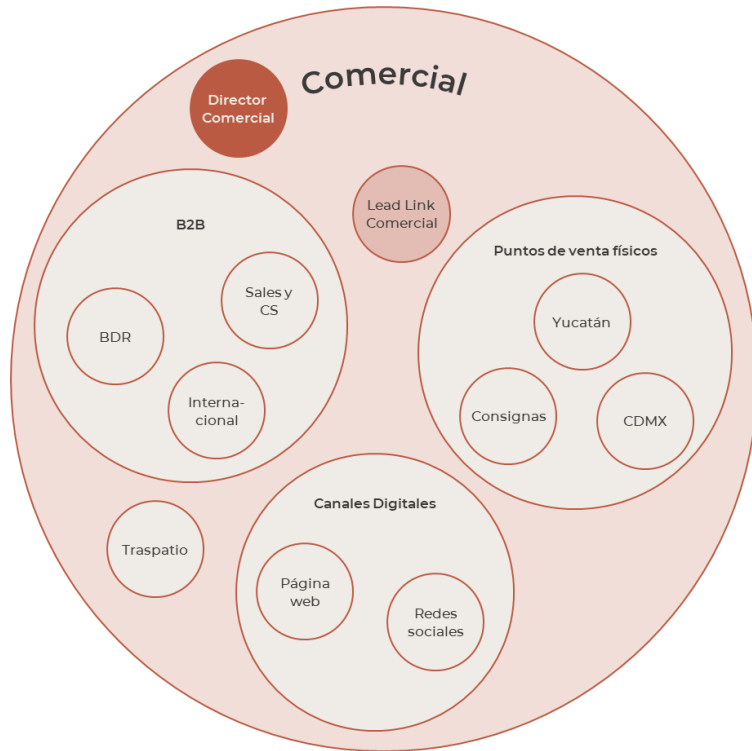
La estructura organizacional es una holocracia. En una holocracia, el poder se distribuye ampliamente. Cada empleado es responsable de sus tareas y de tomar decisiones dentro de su campo de actuación.



DOS

Roles

Director Comercial



Área de responsabilidad

- Comercial

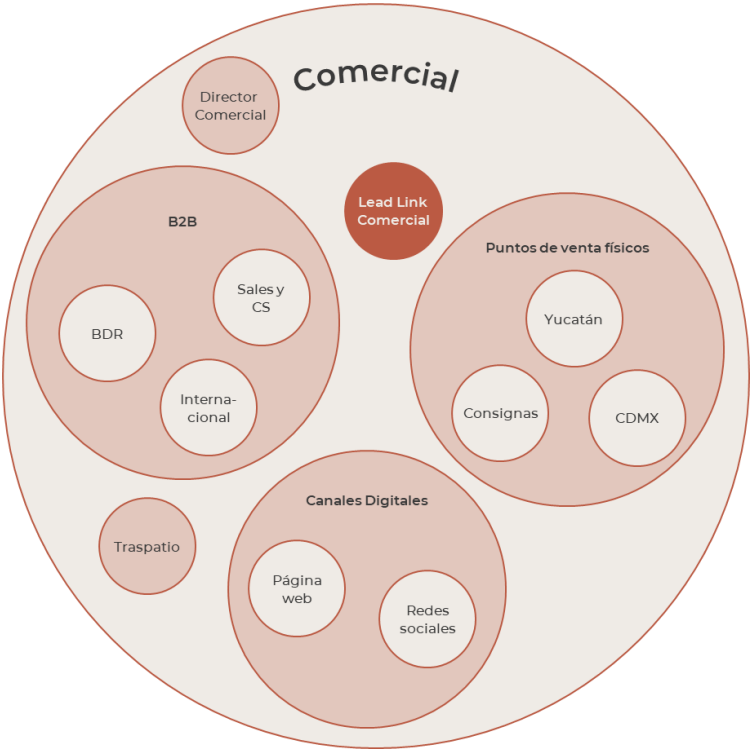
Comunicación

- Relación directa con Lead Link Comercial
- Relación de área comercial con el resto de las áreas

Tareas

- Toma de decisiones estratégicas
- Desarrollar plan y proyecciones de ventas
- Establecer objetivos para Lead Link Comercial y dar seguimiento para su cumplimiento
- Favorecer las relaciones entre las OAs y Ensamble Artesano
- Establecimiento de políticas de precios y de tipos de relación con clientes

Lead Link Comercial



Área de responsabilidad

- Comercial

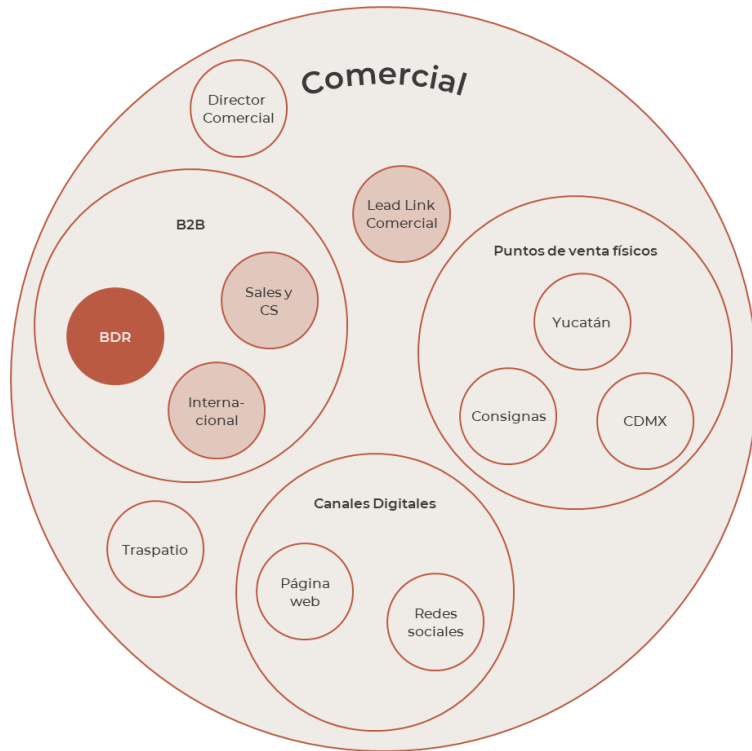
Comunicación

- Relación directa con Director Comercial
- Relación con diferentes canales (B2B, Punto de venta físico y Digital)
- Relación con Traspatio

Tareas

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none">• Dar seguimiento al equipo• Identificar oportunidades entre canales• Preparar y mantener reuniones de seguimiento con diferentes canales• Establecer objetivos y dar seguimiento para su cumplimiento• Distribución estratégica de inventarios entre canales• Seguimiento de resultados financieros de los canales• Toma de decisiones operativas | <ul style="list-style-type: none">• Análisis y creación de reportes cualitativos y cuantitativos de manera periódica• Aterrizar planeación estratégica para ejecución de diferentes canales• Identificar y gestionar participación en ferias• Manejo y supervisión de Salesforce• Captación y retención de talento• Participación en planeación estratégica con Director Comercial |
|--|---|

Business Development Representative (BDR)



Área de responsabilidad

- Desarrollo de negocio (nivel nacional)

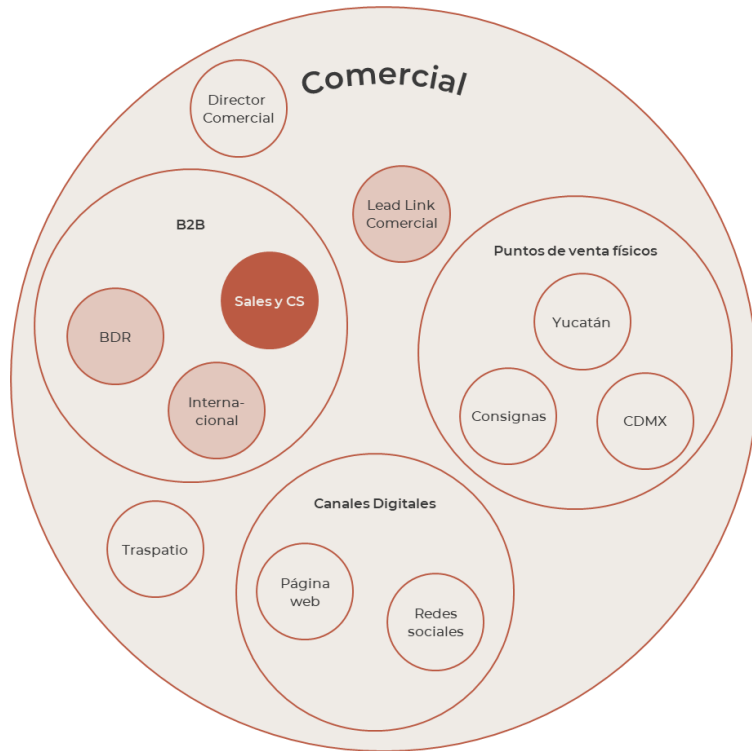
Comunicación

- Relación con Lead Link Comercial
- Relación con Sales y Customer Success e Internacional

Tareas

- Activación de herramientas de prospección
- Identificación y activación de redes canal
- Prospección
- Visitas presenciales
- Envío de emails, WhatsApp y llamadas
- Dar respuesta a emails inbound
- Cualificación de leads
- Mantener actualizado CRM (Salesforce)

Sales y Customer Success



Área de responsabilidad

- Cierre de deals B2B (nivel nacional)

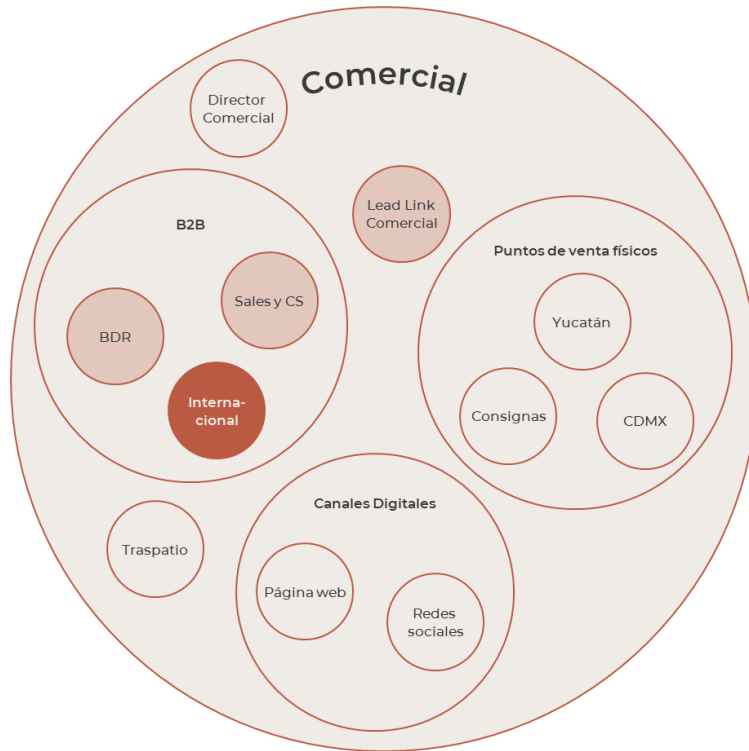
Comunicación

- Relación con Lead Link Comercial
- Relación con BDR e Internacional

Tareas

- Mantener reuniones de contacto exploratorio con leads
- Conseguir interés de leads
- Realizar cotización
- Negociar con leads
- Cerrar deals
- Compartir información a comunicación sobre las inquietudes de los clientes
- Asegurar satisfacción del cliente
- Mantener actualizado CRM (Salesforce)
- Mantener ipos actualizado
- Mantener relación con clientes para generar recurrencia y fidelización

Internacional



Área de responsabilidad

- Desarrollo de negocio y cierre de deals a nivel internacional

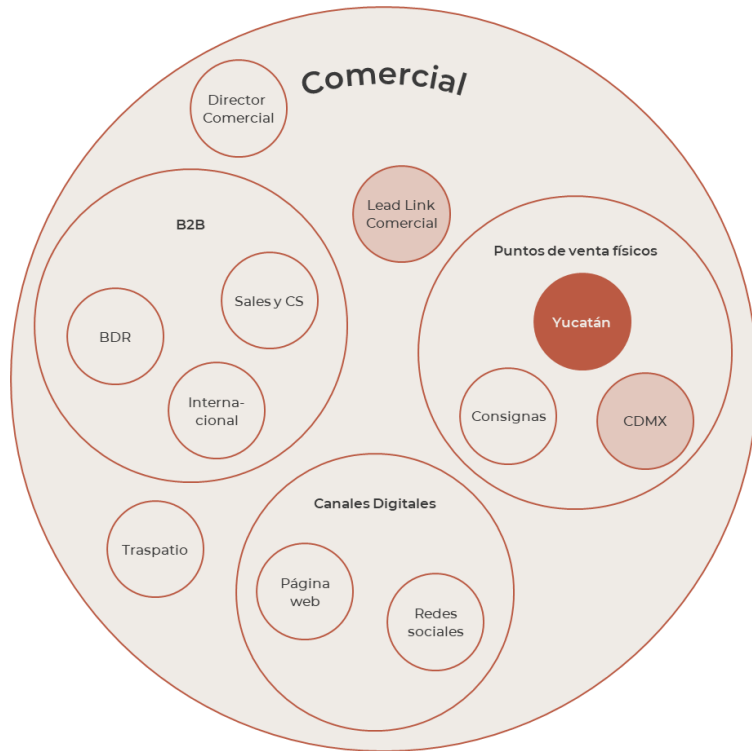
Comunicación

- Relación con Lead Link Comercial
- Relación con BDR y Sales y Customer Success

Tareas

- Definir estrategia de entrada en nuevos mercados
- Ejecutar estrategia en nuevos mercados
- Gestiones administrativas (aranceles, aduanas..)
- Generar alianzas con partners en mercados estratégicos
- Prospección de leads internacionales
- Cerrar deals en nuevos mercados
- Mantener actualizado CRM (Salesforce)
- Mantener ipos actualizado
- Mantener relación con clientes para generar recurrencia y fidelización
- Coordinar envíos de inventario

Yucatán, responsable de puntos de venta



Área de responsabilidad

- Tiendas de Mérida, Izamal y Campeche

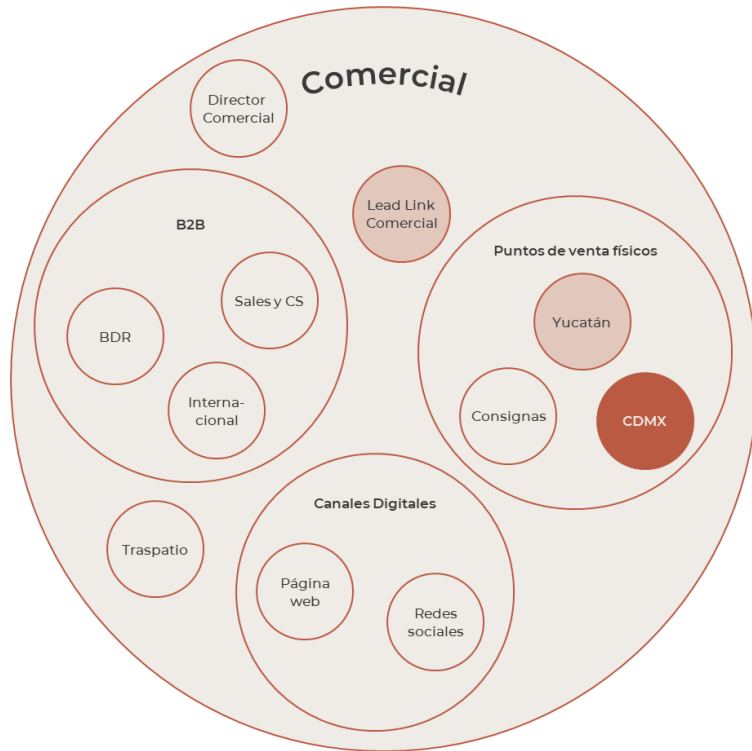
Comunicación

- Relación con Lead Link Comercial
- Relación con empleados tiendas Yucatán
- Relación con responsable puntos de venta CDMX

Tareas

- Seguimiento de resultados financieros de los puntos de venta de Yucatán
- Seguimiento y distribución estratégica de inventarios entre las dos tiendas y con tiendas CDMX
- Supervisar comunicación visual de las tiendas propias (letreros, etiquetas, precios, etc.)
- Supervisar que las tiendas estén surtidas de acuerdo su target
- Supervisar todas las tiendas en cuanto a montaje para revisar que los productos estén exhibidos de la manera correcta.
- Asegurarse de que las tiendas cuenten con todo lo necesario para su operación
- Asegurarse de que los vendedores estén capacitados y tengan información adecuada para operar.

Ciudad de México, responsable de puntos de venta



Área de responsabilidad

- Tiendas de CDMX (Showroom y Polanco)

Comunicación

- Relación con Lead Link Comercial
- Relación con empleados tiendas CDMX
- Relación con responsable puntos de venta Yucatán

Tareas

- Seguimiento de resultados financieros de los puntos de venta de CDMX
- Seguimiento y distribución estratégica de inventarios entre las dos tiendas y con tiendas Yucatán
- Supervisar comunicación visual de las tiendas propias (letreros, etiquetas, precios, etc.)
- Supervisar que las tiendas estén surtidas de acuerdo su target
- Supervisar todas las tiendas en cuanto a montaje para revisar que los productos estén exhibidos de la manera correcta.
- Asegurarse de que las tiendas cuenten con todo lo necesario para su operación
- Asegurarse de que los vendedores estén capacitados y tengan información adecuada para operar.

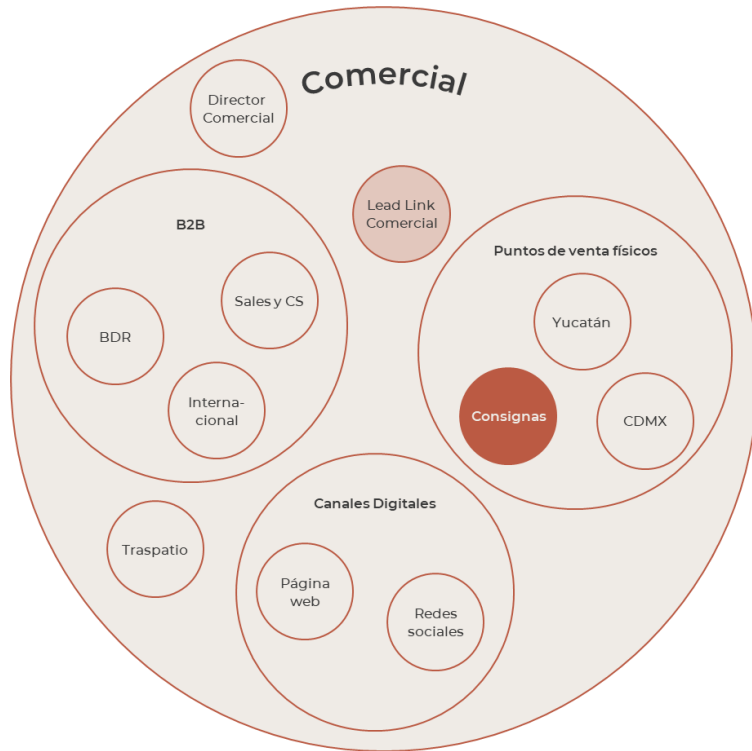
Empleados tienda física

Las tareas de los empleados de tienda son similares independientemente de la localización en la que se encuentren. Si bien, sí que varía la intensidad y carga de trabajo de las tareas en función del tráfico de la tienda.

La tienda de Izamal, además varía por razón del Museo.

Área de responsabilidad	
<ul style="list-style-type: none">Tienda física en la que se localiza	
Comunicación	
<ul style="list-style-type: none">Relación con responsable de puntos de venta de localización en la que se encuentre	
Tareas	
<ul style="list-style-type: none">Atención al clientePreparación de pedidosCobro y facturaciónCorte de cajaApertura y cierre de la tiendaAsegurar que siempre haya material de empaqueRecepción y revisión de inventarioSolicitudes de insumos (bolsas, etiquetas, etc.)Gestionar devoluciones	<ul style="list-style-type: none">Generación de contenido para RRSS (cuando lo pidan)Supervisar imagen de la tienda (limpieza, orden, etc.)Registrar ventas en Salesforce y iposIdentificar oportunidades B2B y compartir con BDRIdentificar intereses y necesidades de los clientes (obtener insights)Compartir con LLC insights del clienteGestión de imprevistos

Consignas



Área de responsabilidad

- Venta en consignación

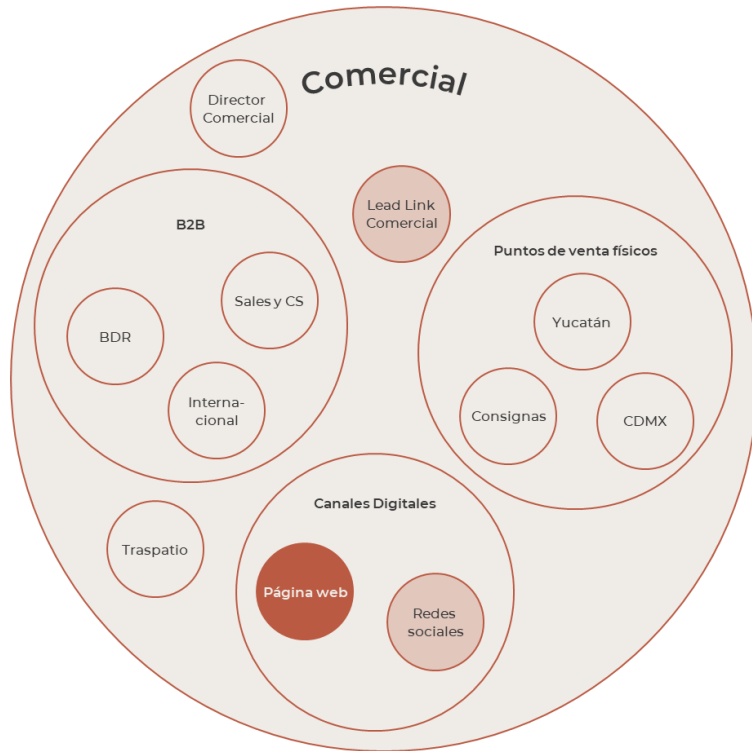
Comunicación

- Relación con Lead Link Comercial

Tareas

- Dar seguimiento a aliados (consignas)
- Monitorizar funcionamiento de consignas
- Supervisar montaje de productos en consignas y asegurar que estén de la manera correcta
- Buscar activamente e identificar potenciales aliados
- Gestionar entrada de nuevas consignas
- Compartir materiales de promoción con aliados comerciales
- Asegurarse de que los vendedores conozcan el producto y sepan transmitir la historia
- Mantener actualizado Salesforce y iPos
- Gestionar inventario (reposición de productos o devoluciones)

Página web I



Área de responsabilidad

- Página web

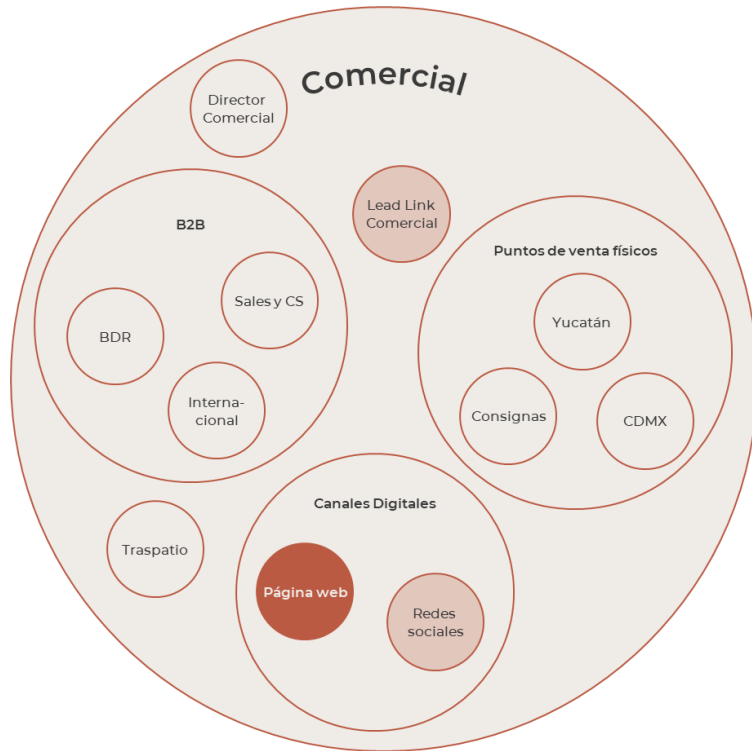
Comunicación

- Relación con Lead Link Comercial
- Relación con responsable de redes sociales

Tareas

- Gestionar mantenimiento de la página web
- Mantener la web actualizada según novedades, ofertas u otra actividad
- Identificar y solucionar bugs de la página web
- Coordinar relación con operadores logísticos
- Asegurar buen funcionamiento de Shopify y Ipos
- Relación con KAM (Key Account Manager) de plataformas involucradas en la página web (Ipos, Shopify, Envía.com, Stripe, etc.)
- Relación continua con persona de redes sociales
- Mantener actualizado Salesforce y Ipos

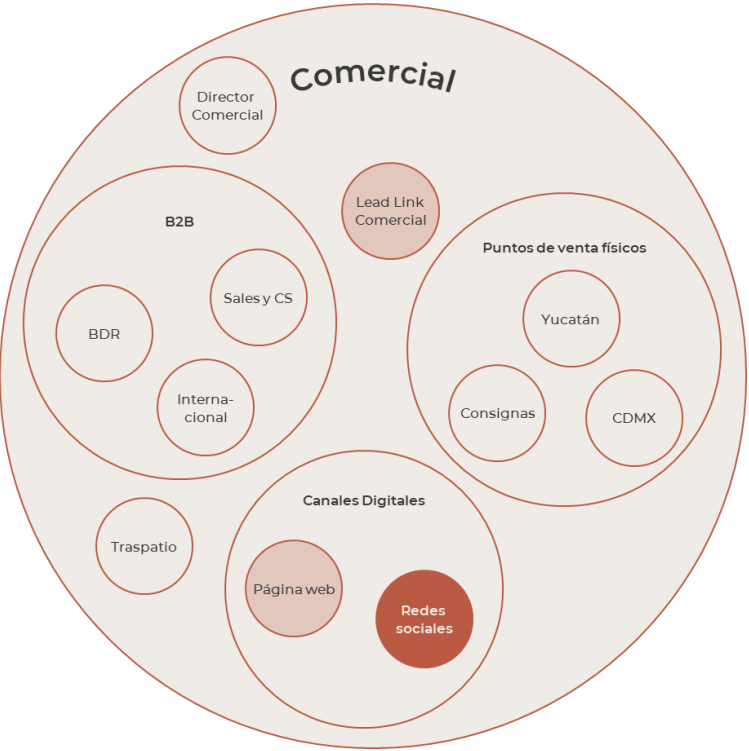
Página web II



Tareas

- Atender al cliente B2C
- Solucionar preguntas e inquietudes del cliente B2B
- Identificar intereses y necesidades de los clientes (obtener insights)
- Compartir insights con Lead Link Comercial
- Diseñar junto con responsable de redes sociales acciones de growth hacking
- Ejecutar y monitorear acciones de growth hacking
- Gestionar devoluciones
- Gestionar imprevistos en cuanto a envíos (daños y desperfectos)
- Sincronizar inventario desde iPos al front
- Asegurarse de que la información de los nuevos productos sea correcta
- Pedir información de productos a las OAs cuando sea necesario
- Proponer y ejecutar cambios en el front de la página web
- Monitorizar desempeño de la página web y recopilar métricas

Redes Sociales



Área de responsabilidad

- Redes sociales

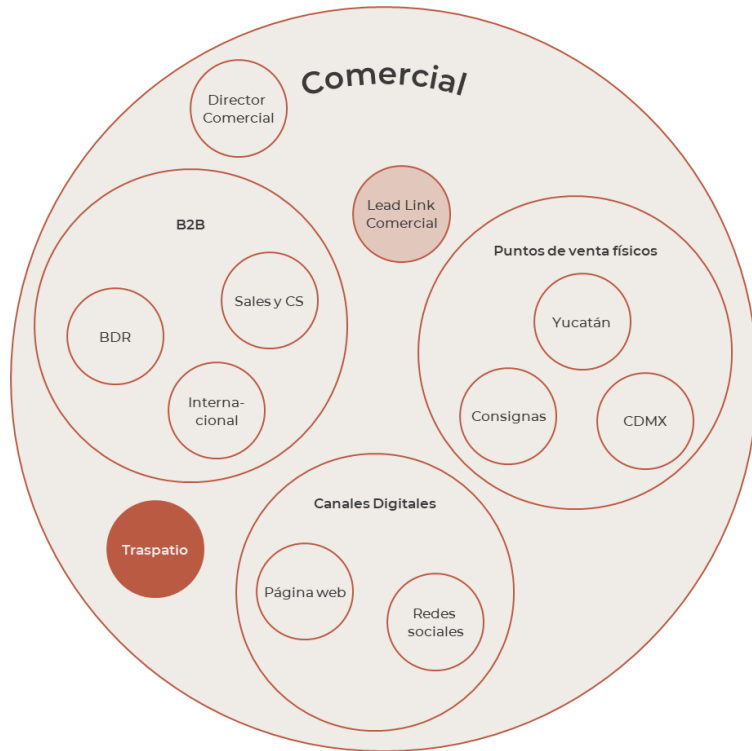
Comunicación

- Relación con Lead Link Comercial
- Relación con responsable de página web

Tareas

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none">• Planificación de publicaciones• Subir contenido a rrss de manera activa• Diseño de creatividades• Crear engagement con los usuarios• Solucionar preguntas e inquietudes de los usuarios• Identificar intereses y necesidades de los clientes (obtener insights)• Compartir insights con LLC• Identificar oportunidades B2B y compartir con BDR | <ul style="list-style-type: none">• Diseñar junto con responsable página web acciones de growth hacking• Apoyar en la ejecución de acciones de growth hacking• Crear y lanzar campañas de marketing digital• Monitorizar desempeño de campañas y optimizar métricas• Identificar nuevas redes sociales• Idear y llevar a cabo nuevas iniciativas para reconocimiento de marca |
|---|--|

Traspatio



Área de responsabilidad

- Traspatio

Comunicación

- Relación con Lead Link Comercial

Tareas

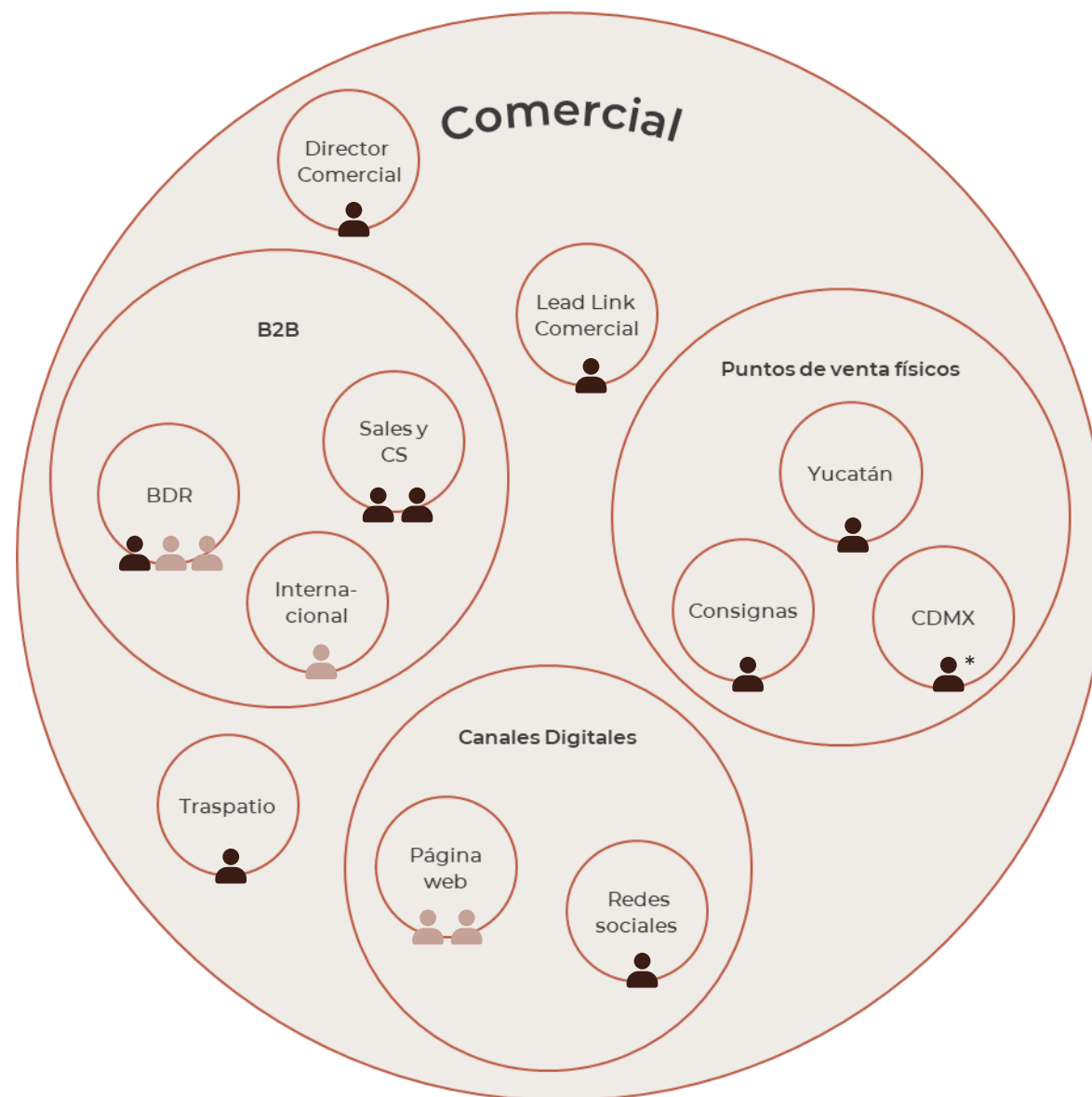
- Identificar áreas de oportunidad
- Gestionar canales de venta traspatio
- Gestionar inventario
- Establecer objetivos
- Seguimiento de métricas
- Seguimiento de resultados financieros de Traspatio
- Planificación anual
- Gestión de redes sociales de traspatio

TRES

Dimensionamiento

Distribución de personas entre los diferentes roles

Se trata de una asignación para entender el volumen de trabajo que representa cada rol y/o las personas que tienen que ejercer cada rol




 Perfiles con los que contamos tentativamente

 Perfiles vacantes

* El rol de responsable de tiendas de CDMX también actúa como empleado del showroom


Equipo necesario por canales

Basándonos en las proyecciones desde agosto de 2023 hasta agosto de 2024, y las metas por persona y canal, planteamos contar con el siguiente equipo para cumplir objetivos:

CANAL	Facturación Ensamble Artesano	Facturación  TALLER MAYA	Personas
Tiendas Propias	13,396,911	7,100,000	2
Página web	8,640,000	505,000	3
B2B	13,000,000	4,550,000	5
Consignas	1,970,638	1,293,000	1
Internacional	2,400,000	0	1

Nota: Las personas en los roles de Dirección Comercial, Lead Link Comercial y Traspatio no se consideran dentro de las 12 personas que suma la tabla. Teniéndoles en cuenta, **el equipo comercial asciende a 15 personas.**

Metas por persona en
función de su rol y/o canal

CANAL	Ensamble Artesano	 TALLER MAYA	TOTAL
Tiendas Propias	525,000	275,000	800,000
Página web	250,000	20,000	270,000
B2B	225,000	75,000	300,000
Consignas	180,000	90,000	270,000
Internacional	200,000	0	200,000

