



## Supervisor de Ventas Internacionales

**Resumen del Puesto:** La persona que desempeña este puesto está encargada de dirigir, organizar y controlar el departamento de ventas internacionales. Prepara planes y presupuestos de ventas; establece metas y objetivos; calcular la demanda y pronostica las ventas, determina el tamaño y la estructura de la fuerza de ventas; define contratación y capacitación de los vendedores; delimita el territorio, establece las cuotas de ventas y definir los estándares de desempeño; compensa, motiva y guía las fuerzas de venta; evalúa del desempeño de la fuerza de ventas y monitorear el departamento.

### Requisitos

#### Académicos:

- ✓ Licenciatura en Administración de Empresas, Mercadeo, Turismo o carrera a fin.

#### Experiencia:

- ✓ Tres años o más en puestos similares.
- ✓ Experiencia en puestos relacionados con el sector turismo.

#### Conocimientos:

- ✓ Amplio conocimiento en el manejo de MS Office e Internet.
- ✓ Conocimiento en el manejo de herramientas tecnológicas.

#### Habilidades:

- ✓ **Intelectuales:** expresión oral y escrita, agilidad para realizar cálculos matemáticos, redacción de informes.
- ✓ **Interpersonales:** relaciones interpersonales, liderazgo, trabajo en equipo, creatividad, toma de decisiones, orden, capacidad para trabajar bajo presión.
- ✓ **Sociales:** relaciones interpersonales, liderazgo, expresión oral y/o escrita, trabajo en equipo, redacción de informes, etiqueta y protocolo.

#### Idiomas:

- ✓ Inglés (hablar, leer y escribir 100%)

#### Licencia:

- ✓ Licencia B-1 al día

#### Del Puesto:

- ✓ Disponibilidad de horarios. El puesto requiere viajar dentro del país esporádicamente y fuera del país de acuerdo a plan de viajes de promoción.

- ✓ **Contacto:** [rrhh@graylinecostarica.travel](mailto:rrhh@graylinecostarica.travel)

