



FUNCIONES Y COMPETENCIA GERENTE COMERCIAL

- Optimizar el uso de recursos humanos y físicos disponibles de su gerencia y desarrollar junto a todos sus jefes de área el mejoramiento constante de los procesos y funciones directas o indirectas del área en conjunto con las restantes gerencias de Tren Central, con el objetivo de reducir costos y generar procesos eficientes y rentables.
- Generar todas las iniciativas necesarias para el estudio, evaluación e implementación de nuevos negocios que aumenten los ingresos de Tren Central y sean de su ámbito de acción.
- Generar la mayor cantidad de ingresos operacionales y no operacionales desarrollando los planes estratégicos, tácticos y operativos para tal efecto.
- Mantener canales de información y funciones de servicio al cliente que aseguren la fidelidad de este último respecto a los servicios ofrecidos.
- Trabajar coordinadamente con las Gerencias de Operaciones, Mantenimiento y proyectos y TI en la definición de iniciativas comerciales consistentes con la operación de la empresa.
- Responsable junto al Gerente de Operaciones, de Mantenimiento y Administración de Contratos, de evaluar la flota de material rodante existente y posible renovación o compra de nuevos trenes si Tren Central o la Casa Matriz EFE así lo disponen en función de la demanda y uso de los servicios definidos o por definir.
- Responsable de mantener y mejorar la calidad del servicio ofrecido a los usuarios.
- Proponer, aplicar y utilizar los sistemas de control de gestión e indicadores clave establecidos para su área y procesos.
- Cumplimiento de las metas y resultados comprometidos con la gerencia general, en los plazos, términos y condiciones que se definan.
- Responsable de hacer cumplir el reglamento interno de la empresa por parte del personal tanto interno como prestador de servicios.