

JOB DESCRIPTION

IDENTIFICATION		
Organization/ Business Unit	Area	Date
Husqvarna Venezuela C.A	Sales and Marketing	23/8/07

Official Job Title:	Commercial Manager
----------------------------	--------------------

Incumbent's Full Name:	Eduving Porras
Proposed Job Title:	Commercial Manager

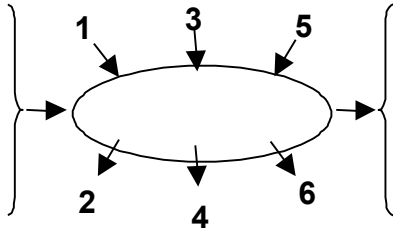
Superior's Full Name:	Superior's Job Title:	Approval:
Ola Ernberg	Regional Manager	

PURPOSE (MISSION)
• Co-responsible (together with the administration team) to improve the results (profitable growth) of Husqvarna Group businesses in Venezuela through the identification of opportunities and risks, and implement the necessary actions to support growth in sales/market share, margin improvement and rationalization of expenses; • Analyze the market looking for opportunities and threats with special focus on competition strategies in different market segments, in terms of pricing, products and distribution. • Together with regional manager, service manager and administrative team set objectives in terms of sales growth, market share, profitability together with action plan with key activities to reach these objectives within each target segment. • Assist in elaborating marketing campaigns. • Assist in the logistic planning forecasting future sales • Ensure salesmen development to cover today's and future needs of Husqvarna Venezuela. Motivate and keep the best salesmen. • Ensure Dealer development to cover Husqvarnas today and future needs

SIZE	
Financial	Non Financial
2007 NS 13,7 msd 2007 Marketing expenses ,9musd	Employees that report directly: 6 Employees that report indirectly: 5

MERCER

Human Resource Consulting

RED OPERATIVA		
Externo	Interno	Externo
GERENCIA REGIONAL	 1) Vendedores 2 2) Supervisor de campo (parcial) 3) Jefe de servicio (parcial) 4) Asistente de ventas 5) Jefe de Mercadeo 6) Cxc (parcial)	1) Dealers – vendedores, propietarios, personal en general 2) Proveedores locales de material de mercadeo 3) Cuentas clave (clientes) 4) Medios

REQUISITOS MÍNIMOS
Formación/ Experiencia
Título o conocimientos en Ingeniería comercial o marketing. Mínimo 2 años de experiencia trabajando en area comercial, preferible ventas. Experiencia en liderar un equipo es altamente recomendable
Conocimientos Específicos
Conocimientos profundos de mercado y de líneas a comercializar Conocimientos básico de administración de negocios Manejo de Equipo (personal) es necesario Ventaja tener conocimiento técnico de los equipos Manejo de sistemas de información básicos. Carisma con gente.
Entendimiento del Negocio
Necesario conocer el manejo del negocio – ventas, márgenes, activos, pasivos y value creation. Preferible conocimiento del negocio de maquinaria agricola del distribuidor.

MERCER

Human Resource Consulting

RESPONSABILITIES AREAS	LEVEL	PERFORMANCE INDICATORS
1 Responsable sobre ventas y margen. Crecimiento rentable.	Alto	NS, GP. VC
2 Responsable del desarrollo de la red de distribución	Alto	Dealer development, quantity, quality. Workshop concept. Cobertura georgafica. Fidelizacion.
3 Responsable de desarrollar y retener un equipo comercial optimo	Total	Hacer performance appraisal. Medir satisfacción y performance del equipo comercial
4 Lanzar nuevos productos de forma profesional para poder suplir las necesidades de los segmentos de mercado identificados	Alto	Desarrollo de ventas de nuevos productos lanzados cada año.
5 Manejar forecasts y trabajar con proyecciones de ventas para optimizar nivel de inventarios	Alto	Inventory days, NA
6 Optimizar budget de mercadeo para maximizar su provecho	Parcial	Gastos de mercadeo dentro del budget vs resultado en ns/gp
7 Análisis de mercado de un producto, canal y cliente especifico.	TOTAL	Según requisitos de matriz
8 Asegurar que el equipo comercial sigue las políticas establecidas de la empresa a nivel local o global	Parcial	Cantidad de incidentes

MERCER

Human Resource Consulting