



ANGEL MIGUEL PAULINO GONZALEZ

Gerente de Control de Gestión Comercial

Funciones Principales:

- Recopilar y consolidar las informaciones de las unidades, para la rendición de informes del Director Comercial al Consejo Unificado EDES y a la Gerencia General.
- Consolidar las informaciones para las Auditorías Comerciales.
- Respaldar y archivar un histórico de los indicadores e informaciones de gestión.
- Participar en la toma de decisiones relacionadas con los aspectos que mejoren el ciclo comercial de la empresa.
- Recopilar y consolidar las informaciones de las unidades, formular los informes y reportes para apoyo a la gestión comercial.
- Servir de enlace con las demás áreas de la empresa y organismos externos, atendiendo los requerimientos de información de los organismos multilaterales, a través de la Dirección de Distribución.
- Consolidar los planes operativos de las gerencias de la Dirección.
- Procesar los resultados de la gestión legal de cobros de contratos externos.
- Seleccionar los clientes con deuda para aplicación de las Fianzas.
- Elaborar propuestas de mejoras para el área.
- Establecer en conjunto al Director Comercial los parámetros a evaluar mensualmente y dar seguimiento al cumplimiento de los mismos.

- Recibir y compilar mensualmente la información obtenida de la gestión comercial y evaluar la información suministrada.
- Administrar las acciones necesarias para alinear los objetivos de las áreas bajo su responsabilidad con los objetivos estratégicos de la empresa y de la Dirección.
- Conducir al personal que lidera, hacia el máximo desempeño, basado en los objetivos estratégicos, planes operativos y normas establecidas, fomentando un clima laboral favorable, a fin de asegurar los resultados de éxito esperados por la empresa, el bienestar y la calidad de vida de sus colaboradores.
- Realizar otras funciones que se requieran para el logro de los objetivos, en coordinación con el supervisor inmediato.