



ByJCONSULTING

Recién ascendido a Director de Ventas

El recorrido de las organizaciones empresariales es mucho más que el recorrido de las carreras profesionales de sus líderes. Es por eso, que deben asegurarse en incorporar talento, desarrollarlo dentro de la Empresa y estar preparadas para cuando toque renovarlo.

Gregorio, ¿has sido promovido y ascendido al puesto de Director de Ventas? Estamos de enhorabuena por partida doble: la Empresa cuenta con un plan de desarrollo de talento y tú parece que reúnes las condiciones para asumir posiciones de liderazgo.

Algunos consejos para ti, Gregorio, flamante nuevo Director de Ventas:

Deja cuanto antes tu rol de Comercial y asume tu nuevo **papel de Director**:

- **Planifica**

Toma tiempo en preparar las previsiones de Venta y las acciones.

- **Haz que las cosas sucedan**

Tu Equipo debe hacer las acciones. Apóyalos, pero no hagas su trabajo.

Estás en el Equipo de Dirección, transmite bien los mensajes y necesidades de tu Equipo y del Mercado.

Comprométete solo con aquello que sabes que puedes cumplirlo.

- **Supervisa**

Controla que los resultados estén en línea con lo planificado

Actúa como un **buen líder** desde el primer día, eres novato, sí, pero tienes madera:

- Sé auténtico. Sé tú mismo. Haz lo que tienes que hacer pero a tu manera.
- Cohesiona a tu Equipo.
- Escucha, piensa y toma acción a través de los demás.
- Todos te miran, pero mantén la calma.
- Ejerce un liderazgo motivador con tu propio estilo.
- Apóyate siempre en tus convicciones y valores.
- Lidera la Dirección de Ventas con la visión de un Director General.



Dos sugerencias para la Empresa:

Acompañe desde el primer momento a su nuevo Director de Ventas. Asegúrese de que realiza un aterrizaje suave a sus nuevas responsabilidades. Despliegue todos los recursos posibles para que pueda desarrollar las competencias necesarias para el puesto y apóyelo, sobre todo en los primeros días.

Debe soltar su antiguo puesto antes de asumir el nuevo. No haga lo de “durante tres meses estarás en los dos sitios”. No lo haga por que no funciona. Primero que pase sus antiguas responsabilidades al siguiente y luego que se centre 100% en su nuevo puesto.

Desde ByJ Consulting pensamos que la elección de los nuevos líderes es crucial para el éxito de las empresas en el medio y largo plazo. Planifique las sucesiones de líderes en su organización. Hágalo con el apoyo de expertos de fuera.

ByJCONSULTING
impulsamos tu negocio

Más información en:
www.byjconsulting.com