

 RIF J-00120835-6	NORMAS Y PROCEDIMIENTOS	CÓDIGO: GRA-CTI: 002/2015
	GENERACIÓN DE ORDEN DE VENTAS	VERSIÓN: 2.0 -08/2018 FECHA: 08/ 2018



**GENERACIÓN DE ORDEN DE VENTAS
NORMAS Y PROCEDIMIENTOS**

El presente documento fue diseñado y elaborado por el equipo del **PROYECTO TRIADA**, adscrito a la Gerencia Nacional de Control de Gestión para la Dirección Comercial. La información aquí contenida es estrictamente **CONFIDENCIAL** y propiedad exclusiva de **IANCARINA, C.A.** y no podrá ser divulgada o transmitida a personas distintas sin la previa aprobación por escrito de la empresa.

Caracas – Venezuela

Pág. 1

 RIF J-00120835-6	NORMAS Y PROCEDIMIENTOS	CÓDIGO: GRA-CTI: 002/2015 VERSIÓN: 2.0 -08/2018 FECHA: 08/ 2018
	GENERACIÓN DE ORDEN DE VENTAS	

APROBACIÓN

APROBADO POR	FECHA	FIRMA
Por: Emilia Giusti Vicepresidente Comercial y de Finanzas	Diciembre 2015	
Por: Jorge Varela Director Comercial	Diciembre 2015	
REVISADO POR	FECHA	FIRMA
Por: Proyecto Triada Fabiana Almería Gerente Nacional de Control de Gestión - Líder de Proyecto	Junio 2017	
Por: Proyecto Triada Karin Pérez Supervisora Nacional de Administración de la Venta	Junio 2017	
Por: Proyecto Triada José Felix Torres Supervisor de Sucursales	Junio 2017	
ELABORADO POR	FECHA	FIRMA
Por: Proyecto Triada Mauro A. La Rosa Hernández	Diciembre 2015	

El presente documento fue diseñado y elaborado por el equipo del **PROYECTO TRIADA**, adscrito a la Gerencia Nacional de Control de Gestión para la Dirección Comercial. La información aquí contenida es estrictamente **CONFIDENCIAL** y propiedad exclusiva de **IANCARINA, C.A.** y no podrá ser divulgada o transmitida a personas distintas sin la previa aprobación por escrito de la empresa.

 RIF J-00120835-6	NORMAS Y PROCEDIMIENTOS	CÓDIGO: GRA-CTI: 002/2015 VERSIÓN: 2.0 -08/2018 FECHA: 08/ 2018
	GENERACIÓN DE ORDEN DE VENTAS	

Contenido

	Pág.
1. Objetivo General	4
2. Base Legal	4
3. Responsabilidades	4
4. Condiciones	4
5. Descripción del Procedimiento – Pictograma	6
6. Registros	7
7. Indicador de Gestión	8

El presente documento fue diseñado y elaborado por el equipo del **PROYECTO TRIADA**, adscrito a la Gerencia Nacional de Control de Gestión para la Dirección Comercial. La información aquí contenida es estrictamente **CONFIDENCIAL** y propiedad exclusiva de **IANCARINA, C.A.** y no podrá ser divulgada o transmitida a personas distintas sin la previa aprobación por escrito de la empresa.

 RIF J-00120835-6	NORMAS Y PROCEDIMIENTOS	CÓDIGO: GRA-CTI: 002/2015 VERSIÓN: 2.0 -08/2018 FECHA: 08/ 2018
	GENERACIÓN DE ORDEN DE VENTAS	

1. Objetivo

Establecer las actividades necesarias para generar la Orden de Ventas (Toma de Pedidos) por parte de la fuerza de ventas de la empresa dependiendo del tipo de cliente que sea visitado.

2. Base Legal

- Constitución de la República Bolivariana de Venezuela. Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela, de fecha 19 de febrero de 2.009, N° 5.908, Extraordinaria.
- Ley Orgánica del Trabajo para los Trabajadores y las Trabajadoras. Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela, de fecha 07 de mayo de 2012, N° 6.076, Extraordinaria.
- Reglamento de la Ley Orgánica del Trabajo. Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela, de fecha 28 de abril de 2006, N° 38.426, Ordinaria.

3. Responsabilidades

3.1 Representante de Ventas:

- 3.1.1 Tramitar los pedidos a través del dispositivo móvil Spin Suit Mary independientemente de la segmentación del cliente. En caso de presentar fallas con el dispositivo móvil, tramitar el pedido de forma manual, a través del llenado del Plan Slim (Talonario de Pedido Sugerido).
- 3.1.2 Tomar las previsiones para que su dispositivo móvil cuente con la carga de batería suficiente para generar la Orden de Ventas de sus clientes de manera efectiva.
- 3.1.3 Llenar correctamente todos los campos de requeridos en el formato Orden de Ventas.
- 3.1.4 Asesorar y/u orientar al cliente, en cuanto a existencia y precios de los productos.
- 3.1.5 Generar los pedidos de manera oportuna.
- 3.1.6 Verificar la existencia, prioridad, distribución y precios de los productos disponibles en la bodega de la sucursal, antes de ser ofrecidos al cliente.

3.2 Gerente de sucursal:

- 3.2.1 Las ventas extraordinarias deben ser autorizadas, mediante firma o notificación electrónica.

El presente documento fue diseñado y elaborado por el equipo del **PROYECTO TRIADA** adscrito a la Gerencia Nacional de Control de Gestión, para la Dirección Comercial. La información aquí contenida es estrictamente **CONFIDENCIAL** y propiedad exclusiva de **IANCARINA, C.A.** y no podrá ser divulgada o transmitida a personas distintas sin la previa aprobación por escrito de la empresa.

 RIF J-00120835-6	NORMAS Y PROCEDIMIENTOS	CÓDIGO: GRA-CTI: 002/2015 VERSIÓN: 2.0 -08/2018 FECHA: 08/ 2018
	GENERACIÓN DE ORDEN DE VENTAS	

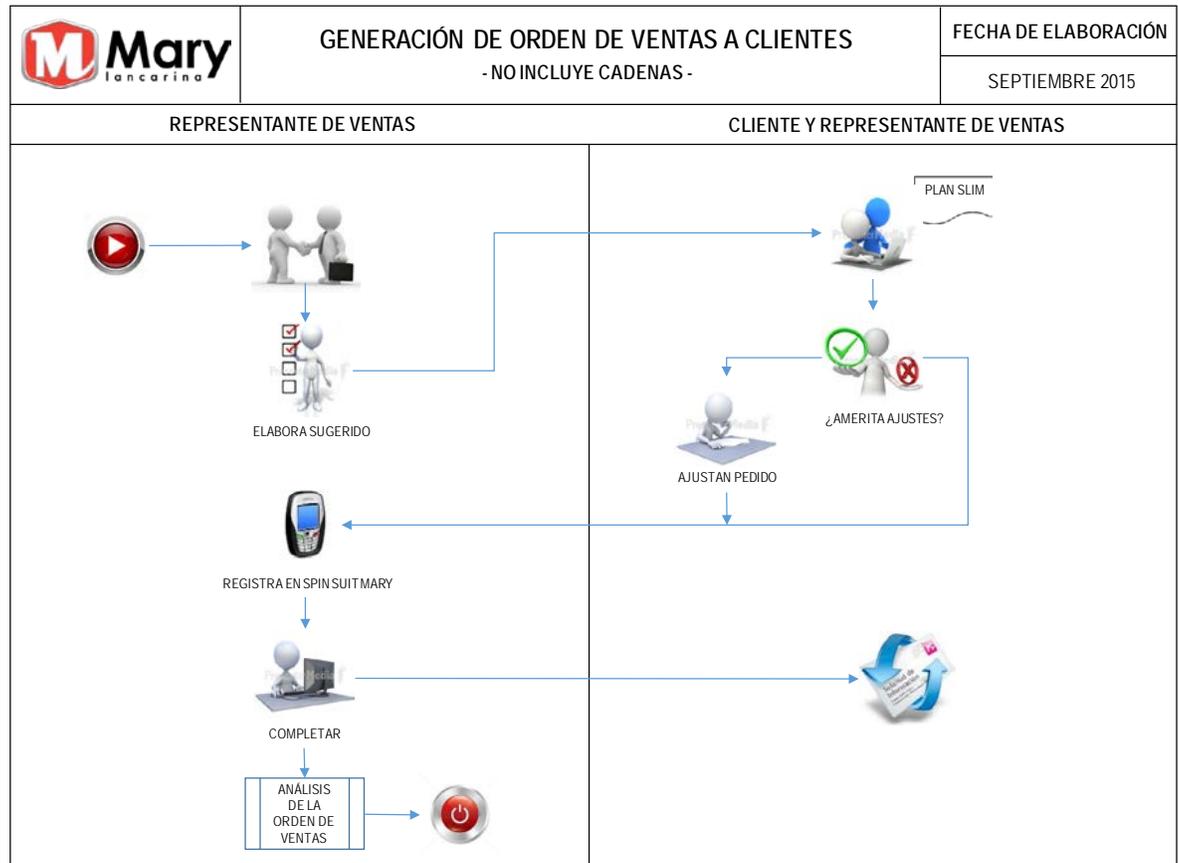
4. Condiciones

- 4.1 La generación de la Orden de Ventas debe hacerse de lunes a viernes.
- 4.2 El Plan Slim puede ser utilizado como un “borrador” del pedido del cliente, el Representante de Ventas si posee suficiente destreza en el manejo del equipo puede realizar el registro directamente en el dispositivo.
- 4.3 Los pedidos deben ser validados con el cliente antes de ser tramitados. En el caso de las Cadenas el Coordinador de Logística deberá revisarse la orden de compra cargada en el Centro Electrónico de Negocios (CEN) (Aplica sólo para algunas Cadenas) o en el propio portal del cliente.
- 4.4 Los clientes pertenecientes al segmento “Cadenas” deberán cargar sus pedidos en la plataforma electrónica denominada Centro Electrónico de Negocios “CEN”, salvo el caso de que el cliente posea su propia plataforma web para la gestión de sus pedidos (Órdenes de Compra).
- 4.5 El Representante de Ventas dispone de 02 vías para el envío de sus pedidos: electrónicamente a través de la aplicación de Adempiere descargada en el Spin Suit Mary, en caso de que no funcione el dispositivo deberá usar el formato manual Plan Slim (Talonario de Pedido Sugerido).
- 4.6 Las Órdenes de Venta servirán como documentación soporte a facturas, órdenes de carga y Guías de Movilización.
- 4.7 La transmisión de la data entre el dispositivo móvil y el servidor es en línea.
- 4.8 La generación de la Orden de Ventas es un procedimiento contemplado dentro de las visitas realizadas a los clientes. Ver documento wiki denominado “Visita Integral a Clientes”.

El presente documento fue diseñado y elaborado por el equipo del **PROYECTO TRIADA** adscrito a la Gerencia Nacional de Control de Gestión, para la Dirección Comercial. La información aquí contenida es estrictamente **CONFIDENCIAL** y propiedad exclusiva de **IANCARINA, C.A.** y no podrá ser divulgada o transmitida a personas distintas sin la previa aprobación por escrito de la empresa.

 RIF J-00120835-6	NORMAS Y PROCEDIMIENTOS	CÓDIGO: GRA-CTI: 002/2015 VERSIÓN: 2.0 -08/2018 FECHA: 08/ 2018
	GENERACIÓN DE ORDEN DE VENTAS	

5.2 Generación de Orden de Ventas - Otros Clientes



6. Registros

Plan Slim

Orden de Compra del Cliente

Sistema Adempiere – Gestión de Órdenes de Ventas

7. Indicador de Gestión

Órdenes de Ventas facturadas con antigüedad no mayor a 2 días continuos.

El presente documento fue diseñado y elaborado por el equipo del **PROYECTO TRIADA** adscrito a la Gerencia Nacional de Control de Gestión, para la Dirección Comercial. La información aquí contenida es estrictamente **CONFIDENCIAL** y propiedad exclusiva de **IANCARINA, C.A.** y no podrá ser divulgada o transmitida a personas distintas sin la previa aprobación por escrito de la empresa.