



Organización de la Gerencia de Ventas

Tipos estructurales de la organización de ventas

Las funciones de una organización de ventas pueden concentrarse en cuatro tipos esenciales de estructura orgánica:

1) Tipo línea: es donde toda la responsabilidad del mercado recae en una sola persona, el gerente de ventas.

2) Tipo línea y técnica: es cuando la empresa empieza a crecer y crecen también las responsabilidades del gerente del caso anterior.

Organización de la Gerencia de Ventas

3) Tipo técnico funcional: es el resultado de la combinación de los dos casos anteriores y solo se da a los ejecutivos cuando las responsabilidades crecen enormemente, pero sin autoridad de línea.

4) Comités: coordinan las funciones de línea y técnica y facilitan, en términos generales, la administración; normalmente están integrados por los socios o dueños.