



Rol y Perfil del Gerente de Ventas

El **agente de ventas profesional** pone su servicio a disposición del cliente, como lo haría un buen médico con su paciente, por encima de la compensación inmediata de un pedido o de una comisión; se detiene a estudiar las necesidades de los compradores, así como el doctor determina los problemas físicos de sus pacientes y les receta la medicina adecuada para aliviar sus males. De la misma forma, el agente de ventas les indica a sus compradores el tipo adecuado de bien o servicio que más se adecúe a sus necesidades, a un precio justo y de buena calidad.

Las principales características que debe poseer un profesional de ventas son las siguientes:

- Autonomía.
- Flexibilidad.
- Permanencia en su actuación.
- Comunicación.
- Carácter.
- Colaborador.
- Que se adapte fácilmente.

Referencia: López Luengo, M.A.; Lobato Gomez, Francisco (2006). Operaciones de Venta. Editorial Paraninfo.