**UNIDAD COMERCIAL**

1. Desarrollar los lineamientos estratégicos mediante la formulación de planes, programas, proyectos asociados a la gestión comercial de la Unidad de Negocio.
2. Realizar el análisis de los costos de la Gestión Comercial a cargo de la Unidad de Negocio y proponer acciones.
3. Participar en el diseño del plan de mercadeo de la Unidad de Negocio que permita cumplir los objetivos estratégicos, incorporando las diferentes estrategias de: captación, fidelización, retención de clientes y diferenciación, de acuerdo con los lineamientos definidos con la Gerencia de Área Comercial y Gestión al Cliente.
4. Definir con el área de planeación de la Unidad de Negocio y la Gerencia de Área Comercial y Gestión al Cliente las metas por ventas de acuerdo con cada canal de atención, para los productos y servicios primarios y complementarios, portafolio integrador y de valor agregado de la Unidad Estratégica de Negocio y realizar su monitoreo y gestión.
5. Desarrollar las actividades tendientes al cumplimiento del plan de mercadeo de la Unidad de Negocio.
6. Proponer, administrar y gestionar la segmentación de clientes en los sistemas comerciales utilizados en la Unidad de Negocio, garantizado la integración con las demás Unidades de Negocio para aprovechar la condición multiservicio de la empresa.
7. Participar en el diseño del Plan de Fidelización y Ventas con la Gerencia de área Comercial y Gestión al Cliente.
8. Coordinar y ejecutar las actividades tendientes al desarrollo del Plan de Fidelización de Ventas en todos los canales de atención.
9. Monitorear los resultados de la gestión comercial de la Unidad de Negocio y definir las acciones de ajuste necesarias y remitirlos a la Gerencia de Área Comercial y Gestion al Cliente para la evaluación de la ejecución de la estrategia comercial.
10. Contribuir al logro de los resultados económicos y realizar el aseguramiento de ingresos de la Unidad de Negocio a través de las actividades que componen el ciclo comercial del servicio.
11. Coordinar con la Gerencia de Área Comercial y Gestión al Cliente la implementación de estrategias que garanticen el cumplimiento de las metas comerciales de la Unidad de Negocio y su articulación con las demás unidades de negocio de la empresa aprovechando la condición multiservicios.
12. Desarrollar estudios de mercado, modelos e inteligencias comerciales para el conocimiento de los clientes y competencia que contribuya a la definición de las estrategias comerciales.
13. Realizar las actividades de BTL que apoyen el desarrollo de las estrategias definidas en el plan de mercadeo con previo análisis ligado a un objetivo medible, redituable y que su relación costo beneficio sea positiva.
14. Plantear a la Gerencia de Área Comercial y Gestión al Cliente el desarrollo de alianzas estratégicas que fomenten la comercialización y fidelización de los clientes de la Empresa.
15. Administrar y Gestionar el portafolio de productos y servicios primarios, complementarios y de valor agregado de la Unidad de Negocio.
16. Supervisar la gestión de la atención en los canales establecidos por Emcali, para los diferentes segmentos de clientes, estableciendo lineamientos que optimicen la experiencia del cliente
17. Realizar seguimiento y monitoreo a las ventas e instalación de los clientes nuevos y su ingreso al sistema.
18. Las demás que le sean asignadas por las normas legales, estatutarias, reglamentarias, así como las responsabilidades comunes a todas las dependencias de EMCALI E.C.E. E.S.P. definidas en la presente resolución que estén de acuerdo con su naturaleza.