

DESCRIPCIÓN GENERAL DEL PUESTO

Título	PRACTICANTE VENTAS
Código de Puesto	VP001
Alcance	Portafolio Safa. Unidades de inicio: SportsNation y Safa Studios.
Banda de Puesto	Nivel de Entrada
Nivel de Puesto	1 (siendo 1 de Nivel de Entrada y 5 de Nivel Ejecutivo)
Apoyo	Meses 1 a 3: formación en campus y seguro contra accidentes, con bono de reconocimiento al final del mes 3. Meses 3 a 6: apoyo económico mensual más bonos de desempeño ligados a resultados.
Formación	XU Sales Academy Course en el campus X University.
Especialización	Prospección, seguimiento y cierre de clientes en unidades del portafolio.
Responsabilidades	• Identificar y prospectar clientes para las unidades asignadas. • Elaborar propuestas comerciales básicas. • Dar seguimiento a clientes potenciales y actuales. • Apoyar en reuniones y presentaciones a clientes. • Registrar toda la actividad en el pipeline del programa.
Calificaciones Generales	• Estudiante de Administración, Negocios, Mercadotecnia o carrera afín. • Interés en ventas y desarrollo de relaciones comerciales. • Habilidades de comunicación.
Área (Departamento)	Ventas
Experiencia	No se requiere experiencia previa, aunque se valorará participación en proyectos de ventas o servicio al cliente.
Responsabilidades del Rol	• Apoyar en la gestión de prospectos y clientes. • Mantener actualizada la base de datos y el pipeline. • Apoyar en el seguimiento postventa.
Calificaciones Preferidas	• Conocimiento básico en procesos de ventas. • Habilidad para preparar presentaciones comerciales.