

La comercialización y venta de los servicios y productos de ICONTEC, cuya gestión está a cargo de las oficinas Regionales en Colombia, y de las Filiales y Representaciones Comerciales a nivel internacional, se rige, por una parte, de acuerdo con lineamientos que buscan lograr la satisfacción de los clientes, así como también, la rentabilidad y sostenibilidad de la organización; y, por otra parte, teniendo en cuenta la Misión y Visión institucional. Los principales objetivos que orientan esta política se describen a continuación:

- Definir el plan de posicionamiento de ICONTEC en el mercado a través de la definición de los segmentos y tipología de clientes a los que queremos impactar, así como la identificación de amenazas y oportunidades que surgen de este contexto.
- Determinar la estructura requerida y las condiciones adecuadas de manejo, que garanticen el cubrimiento territorial de la actividad comercial de ICONTEC por conducto de las diferentes Regionales en Colombia, al igual que de las Filiales y Representaciones Comerciales en los países donde tenemos presencia.
- Promover la gestión del modelo de venta consultiva como eje del relacionamiento con los clientes, teniendo en cuenta las correspondientes estrategias “pull y push”, focalizando acciones y equipos comerciales de acuerdo con los sectores de la economía priorizados por la organización con el fin de ser asertivos en la oferta de servicios en toda la cadena de valor de los clientes.
- Garantizar una fuerza comercial competitiva, competente y motivada, a través de la definición, junto con la Dirección de Desarrollo Humano y la Dirección Administrativa y Financiera, de los escalafones y tipologías de ejecutivos de cuenta del equipo comercial, con los criterios de asignación de clientes, prospectos, sectores, territorios y pautas para su atención (clientes actuales y potenciales); así como su modelo de compensación.
- Establecer las tarifas de los servicios de acuerdo con los costos de prestación de estos y los precios de mercado.
- Fijar los criterios y roles autorizados para la asignación de descuentos comerciales de común acuerdo con la Dirección Administrativa y Financiera.

POLÍTICA DE COMERCIALIZACIÓN Y VENTAS



Hacen parte integral de la presente política, el Manual de Gestión de Venta, y los procesos y procedimientos definidos para la Gestión Comercial.

Esta política ha sido aprobada mediante acta del Consejo Directivo No. 1118 del 16 de octubre de 2019.

A handwritten signature in black ink, appearing to read "REM", written over a horizontal dashed line.

Roberto Enrique Montoya Villa
Director Ejecutivo de ICONTEC
Bogotá D.C., 16 de octubre de 2019