



Centro Gabriela Mistral

CORPORACIÓN CENTRO CULTURAL GABRIELA MISTRAL

El Centro Gabriela Mistral es una organización de derecho privado sin fines de lucro, que desde su inauguración, en septiembre de 2010, ha estado focalizado en el acceso a la cultura y en la formación de audiencias. Difunde creaciones artísticas de teatro, danza, música clásica y popular, artes visuales y arte popular.

En 22 mil metros cuadrados de superficie alberga diez salas para presentación y ensayo de teatro, danza y música, además de dos salones para seminarios, dos salas de artes visuales y un estudio de grabación. Cuenta con una biblioteca-Bibliogam - que ofrece una colección multimedia y salas abiertas de lectura y de estudio. Sus plazas están abiertas a la ciudadanía.

GAM cuenta con un equipo de 90 trabajadores que se encargan de realizar labores técnicas y profesionales en las áreas de programación, producción, comunicaciones, administración, audiencias, educación, mediación y biblioteca.

PERFIL DE SELECCIÓN – DIRECTOR COMERCIAL

I. ATRIBUTOS PARA EL EJERCICIO DEL CARGO

- a) Experiencia y Currículum 60%
- b) Competencias 40%

1.1) DETALLE DE ATRIBUTOS

a) EXPERIENCIA Y CURRÍCULUM

Ingeniero Comercial o carrera a fin.

Sobre 10 años de experiencia laboral.

Al menos 5 años en funciones equivalentes a un cargo directivo.

Dominio de idioma inglés hablado y escrito.

b) COMPETENCIAS

Para desempeñarse en el cargo es necesario contar con las siguientes competencias: orientación al público, orientación al resultado, planificación y organización, compromiso, trabajo en equipo, respeto, orientación estratégica, orientación a la calidad y excelencia, liderazgo, entre otras.

II. DESCRIPCIÓN DE CARGO

2.1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO

- a) Contratante: Corporación Centro Cultural Gabriela Mistral.
- b) Lugar de Desempeño: Santiago.
- c) Dependencia directa: Director Ejecutivo.
- d) Jornada de trabajo: 40 horas semanales.
- e) Fecha de ingreso: Septiembre de 2017

2.2 FUNCIONES DEL CARGO

1. Liderar y desarrollar el área Comercial, según visión y misión de GAM.
2. Definir, desarrollar e implementar la estrategia comercial de auspicios y ventas de programación.
3. Crear, desarrollar y coordinar estrategias para levantamiento de recursos públicos y privados.
4. Formar desarrollar y supervisar la fuerza de venta.
5. Presentar el presupuesto de venta, auspicios y cualquier otra fuente de ingreso por gestion comercial a la dirección ejecutiva.
6. Planificar las estrategias de precios, de distribución, de producto y de promoción.
7. Velar por el cumplimiento del plan de ventas, generando mecanismos de evaluación y feedback.
8. Formar y desarrollar equipos de trabajo comprometidos con los lineamientos institucionales.
9. Actuar consecuentemente a la planificación, adecuándose a las contingencias, previniendo y enfrentando crisis.
10. Desarrollar estrategias orientadas a maximizar la percepción de la marca GAM.
11. Velar por el buen funcionamiento del área de atención a público de GAM, y el aseguramiento de la calidad de los servicios para los diversos públicos de GAM.