

	POLÍTICA INTERNA DE VENTA	CÓDIGO: FO-VEN-13
		VERSIÓN: 1
		FECHA DE REVISIÓN: 27/07/2024

POLITICAS INTERNAS DEL DEPARTAMENTO DE VENTAS.

1. Todo el personal del Departamento de Ventas de SIMY debe conocer el proceso, procedimientos, formatos y políticas de ventas de la compañía.
2. El Departamento de Ventas de SIMY debe regirse por la norma ISO 9001:15.
3. Todos los acuerdos o situaciones en el departamento serán tratados en una junta, la cual se llevará a cabo y se registrará en una minuta.
4. Los vendedores están obligados a actualizar y mantener el formato de alta de clientes, así como su cartera de clientes los cuales se revisarán por el área administrativa cada año.
5. Cuando un vendedor da de alta a un cliente nuevo es su obligación llenar el formato de alta de clientes donde sus datos servirán para que se analice su situación financiera y si es que requirieran de un crédito se les pueda otorgar de acuerdo con un estudio previo basándose en dicho formato por el área administrativa.
6. El personal de ventas es el que asigna claves a las piezas. requeridas para fabricación, reparaciones o servicios y materiales o herramientas, las cuales se plasman en la hoja de Concentrado de Proyectos y Concentrado de Reparaciones.
7. Es responsabilidad del vendedor entregar todas las especificaciones, características, materiales y cantidades para poder pasar a cotizar y realizar el modelado, las cuales se registrarán en el formato de levantamientos en sitio y/o solicitud a Ingeniería del producto.
8. Todo vendedor está obligado a solicitar la cotización de sus proyectos o materiales al jefe del área antes de enviarla a sus clientes.
9. Todos los requerimientos de sus clientes deben estar previamente cotizadas.
10. Ninguna fabricación, reparación, modelado o compra para venta de herramientas o materiales puede realizarse si no se tiene la autorización del cliente mediante una Orden de Compra o en su caso de un correo electrónico que autorice dichos procesos, siempre y cuando se comprometa el comprador a realizar su orden de compra en un plazo de no más de una semana. Siendo responsabilidad del vendedor dar seguimiento a dicho trámite.

	POLÍTICA INTERNA DE VENTA	CÓDIGO: FO-VEN-13
		VERSIÓN: 1
		FECHA DE REVISIÓN: 27/07/2024

11. En caso de que en el transcurso de la fabricación de lo cotizado se requiera de un cambio de **modelado**, materiales o, cantidades se requiere llenar el formato de control de cambios, mediante el cual se analizara para ver la viabilidad y el impacto a la compañía y una vez realizado esto se determinara si se le hará un cargo al cliente, al vendedor o a Simy para realizar dicho cambio
12. El vendedor es responsable de dar seguimiento a las entregas de lo solicitado por sus clientes, los cuales deben salir **previamente grabadas**.
13. En cuanto al marcaje se acordó que solo se imprimirá el logo de la empresa con excepción de las piezas que por naturaleza del cliente y a solicitud del mismo no requiera de dicho marcaje.
14. El vendedor solo podrá sacar productos terminados previamente identificados para su trazabilidad, así como herramientas y materiales del almacén mediante una factura o mediante una remisión.
15. El vendedor es responsable de entregar al área administrativa las evidencias de las entregas de los productos fabricados, servicios realizados, herramientas o materiales mediante sellos o firmas de recepción por parte de sus clientes, así como los tramites a seguir para el trámite de pago de estas. En caso de entregar con remisiones es su responsabilidad el ver en un plazo no mayor a 30 días de facturar dichas remisiones o de lo contrario su comisión se verá reducida de acuerdo con los días de retraso; así para la comisión del 10% de las fabricaciones o reparaciones dichos descuentos estarían de la sig. manera de 5-10 días la comisión bajaría a un 8%, de 11-15 días a un 5%, de 16-20 días a un 3% y de 21-30 días o mas no recibirían comisión alguna.
16. El vendedor está obligado a capacitarse para generar mayores prospectos de venta y concretar más ventas. Cabe mencionar que cada vendedor está obligado a generar un cliente nuevo por lo menos cada 3 meses.
17. El vendedor debe cumplir con los pronósticos y metas de ventas previamente establecidas por el departamento.