



Fecha publicación: 28/08/2008

NOTAS SOBRE GERENCIAMIENTO

MI HISTORIA PERSONAL COMO SUPERVISOR DE VENTAS

Cuando yo era joven y me ascendieron a supervisor, me dieron una palmadita en la espalda y me dijeron "metelete con todo, tenés que cumplir los objetivos mes a mes".

Hasta ese momento yo había sido vendedor, nunca antes había tenido problemas para cumplir mis cupos, era un vendedor exitoso, me trasladaron a otra provincia y me presentaron a "mi equipo", yo tenía entonces 28 años de edad, mi grupo estaba conformado por seis vendedores, con edades y características de lo más heterogénea que se podría armar, sólo uno de ellos era más joven que yo, el resto mayores y uno a punto de jubilarse.

Había visto y vivido como algunos jefes hacen uso y abuso del poder, en ese entonces yo creía que todos tenían que producir, alcanzar su cuota, porque a mí eso me pasaba. En el segundo mes cuando en algunas zonas no lo conseguía, comencé por querer reemplazar a los que no llegaban, quería demostrarles que se podía, y era verdad –se podía-.

Cuando me di cuenta que mi deseo no haría cambiar los resultados, consulté a mi ex jefe, me dio una lección, como siempre lo había hecho, usted necesita –me dijo- de su gente que ellos hagan, tiene que enseñarles y no reemplazarlos, todo lleva un tiempo y es un proceso y terminó con una frase que me marcó, "una mujer para tener un hijo tiene que estar embarazada durante nueve meses seguidos, nueve mujeres juntas no pueden tener un hijo en un mes".

Entonces comprendí que la gente de mi equipo era buena, pero necesitaba aprender nuevas técnicas y que ellos querían aprender, desarrollarse, precisaban que se los motive yo tenía que detectar sus fortalezas y debilidades y trabajar con ellos para potenciar sus habilidades, pero también era necesario reconocerlos y entonces aprendí a conseguir el compromiso de cada uno de ellos, y empecé a tenerles confianza, a creerles y a pensar que ellos serían tan eficientes como yo necesitaba.

Recién en ese momento empecé a trabajar como supervisor de ventas, supe tener una visión superior, entendí que mi objetivo era conseguir incrementar la suma de los objetivos de cada uno y me dediqué con absoluta sinceridad a capacitarlos, entusiasmarlos y a "hacer que hagan".

Mi preocupación era aprender todos los días algo nuevo para enseñarles, una estrategia para que mejore el equipo, un objetivo personal adicional, fue un trabajo duro sin descanso que me permitió a mi retiro que un subalterno mío me reemplazara como gerente.

La gente necesita herramientas para desempeñarse con eficacia.

Si usted es líder no prejuzgue a la gente, confíe y entréguele instrumentos para el crecimiento suyo y el de su gente, con total seguridad, a usted ellos lo harán exitoso.

Prof. Juan Carlos Molinari

MOLINARI & Asociados

Capacitación Empresarial

Consultores de Negocios



MUNDOHELADO CONSULTING

Consultoría Integral para la Industria del Helado

Es consultor de negocios, asesor y capacitador en el área de marketing y ventas. Asesora a empresas de manufactura, comerciales y de servicios. Es docente de las asignaturas: Política de Precios, Practica Profesional y de Administración de Personal en las Carreras de Marketing, Comercio Exterior, Turismo y Hotelería en la Fundación de Altos Estudios E. Adrogué. Trabajó en relación de dependencia en empresas de diferentes rubros desempeñándose en niveles jerárquicos en: Ventas, Administración, Capacitación y Comercialización, en las siguientes empresas: Ángelo Paolo SA, Schering Ploug SA, Cía. Dr. Scholl SACI, Hiram Walker SA J&E Atkinsons Ltda. División de Unilever Argentina, Kolynos SACI, Nestlé Argentina SA, Singer Sewing Machine Co.