



Los Promotores de Ventas

Son 13 personas que tienen a su cargo una de las misiones más importantes de la Cooperativa: Promover la imagen y el producto de COLANTA en el mercado local y nacional.

Cubren 8 zonas, viajan por toda Antioquia, con la tarea de evaluar el desempeño de los distribuidores y asesorarlos sobre el manejo del producto y la atención a sus clientes.

Hoy su función es principalmente de asesoría: A los distribuidores, en cuanto a la forma más eficiente de manejar su ruta y vender más y cómo ellos también pueden convertirse en asesores sobre el manejo del producto que llega al consumidor final; y al cliente, con respecto a los productos que está comprando.

ANTES

Prácticamente están estrenando nombre, porque antes de noviembre del 92 se llamaban Inspectores de Ruta, con la tarea de controlar

el servicio al cliente por parte de los distribuidores, una función más bien policiva.

Por el estricto control que llevaban eran mal recibidos y se presentaban quejas por parte de los distribuidores. Por esta razón se optó por cambiar el nombre y la filosofía de su función: Ser más vendedores y asesores del cliente y del distribuidor, para que con esta buena relación tuvieran mayores beneficios los distribuidores y por ende la empresa.

SU PERFIL

Un Administrador, Orlando Pérez, es el coordinador de los 13 promotores. El, tiene como meta dar mayor proyección a esta función, y aumentar el número de promotores creando un equipo de experiencia en ventas, con estudios a nivel de mercadeo, administración o ventas o su equivalente en experiencia. La idea es hacer una escuela en el área y profesionalizar la función del Promotor de Ventas en COLANTA.