

UNIVERSIDAD RICARDO PALMA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN Y GERENCIA



TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL
JEFATURA DE VENTAS -EMPRESA DIVEMOTOR

PRESENTADO POR LA BACHILLER
IORELLA LORENA BEJARANO RAMIREZ

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN Y GERENCIA

LIMA, PERÚ

2021

Índice

Carátula.....	1
Índice.....	2
Dedicatoria.....	3
Agradecimientos.....	4
1. Resumen.....	5
1.1. Golden Palace Investment S.A.....	6
1.2. Casino Austria Maritime.....	9
1.3. Servicios Globales SAC.....	10
1.4. Divemotor.....	11
2. Introducción.....	13
2.1. Descripción del Trabajo.....	13
2.1.1. Correo Informativo a Todo el Personal del Divemotor.....	19
2.1.2. Principales Logros Alcanzados en el Trabajo.....	20
2.1.3. Logros Alcanzados como Jefa de Ventas.....	27
3. Importancia del Trabajo.....	42
4. Presentación de la Empresa.....	42
4.1. Misión.....	43
4.2. Visión.....	43
4.3. Política de Calidad.....	43
4.4. Valores.....	43
4.5. Enfoque Comercial.....	44
5. Conclusiones Generales.....	46
6. Referencias.....	47
7. Anexos.....	48

Dedicatoria

Quiero dedicar mi Trabajo a mis seres queridos, a mi madre María Soledad Ramirez Aparicio y a mi Padre Ronald Edwin Bejarano Torres quienes forjaron en mí a una persona con valores y muchas ganas de triunfar en la vida.

Agradecimientos

Agradecida a Dios, por darme la sabiduría para desarrollar en mí la persona que soy y la profesional que con mucho talento labora día a día.

A mi alma mater, la Universidad Ricardo Palma, por su formación profesional que a través de sus excelentes docentes me transmitieron sus conocimientos para hacer en mí la profesional que soy actualmente.

1. Resumen

El Trabajo de Suficiencia Profesional que presento contiene todo mi desarrollo laboral en diferentes periodos, labores que en base al aprendizaje obtenido en mi centro de formación fueron aplicados cuando fueron requeridos.

Las ventas son mi constante actividad que de manera profesional acciono en mi rutina laboral, mis habilidades blandas y sus rasgos; la perseverancia, el ingenio y la proactividad son actitudes y cualidades que favorecen mi desempeño laboral. Este tipo de habilidades son muy buscadas en casi todos los lugares de trabajo, ya que hacen que el ambiente sea muy agradable.

Durante mucho tiempo laboral vivido en ventas, aprendí que un buen vendedor debe ser observador, y tener capacidad de reacción, puesto que en el día a día, tendrá que adaptarse constantemente a diferentes situaciones.

Mi perfil de buena vendedora se ajusta a una persona con buenas habilidades interpersonales, capacidad de aprendizaje y una gran autodisciplina. En términos generales, mi perfil describe un conjunto de rasgos y cualidades para ser considerada como una digna representante de la empresa teniendo la capacidad de lograr óptimos resultados en mi zona o sector de ventas.

Mis actividades laborales las realicé en una empresa del rubro automotriz y en el presente Trabajo de Suficiencia Profesional demuestro todo lo aprendido y aplicado en mis actividades laborales.

"La venta es esencialmente una transferencia de sentimientos entre dos personas"

Zig Ziglar

1.1. Golden Palace Investment S.A.

Mi historial laboral se inicia en la empresa Golden Palace Investment S.A empresa del rubro de Casino – Tragamonedas, la cual inicié en la posición de Casino Dealer en el año 2001 y para poder postular a esta posición hubo una convocatoria para formar Dealers y se presentaron alrededor de 500 personas y el primer filtro fue la entrevista con el examen psicológico, quedando solo 150 personas y es ahí donde se inició la capacitación de técnicas de uso de fichas, uso de cartas, las técnicas para el conteo de los números, analizar las posturas de los clientes, psicología del cliente y adicionalmente otros procedimientos. Cada día éramos evaluados a través de exámenes y conforme pasaban las semanas el grupo iba disminuyendo, ya que de las 150 personas solo necesitaban 7 Dealers. Esta capacitación duró 2 meses de lunes a viernes de 8:00 a.m. a 2:00 p.m. y yo realmente deseaba obtener esa posición, por tanto, me esforcé mucho practicando todo lo que me estaban enseñando para poder quedar dentro del grupo que ellos estaban requiriendo. En estos exámenes se reflejaba tu capacidad numérica, habilidad con las fichas, cartas, adicionalmente la puntualidad y las presentaciones diarias en el área de la capacitación.

Asimismo, finalizando la capacitación quedé dentro del grupo requerido y estuve a prueba 2 semanas trabajando en el Casino de noche, con lo cual pasé la prueba y firmé contrato. Los horarios de los Dealers eran de 6:00 p.m. a 2:00 a.m., 8:00 p.m. a 4:00 a.m. y de 10:00 p.m. a 6:00 a.m., fue así que alrededor de los dos primeros años decidí estudiar para Asistente Administrativa en la Academia British Academy ya que era consciente que si ingresaba a la Universidad requería trabajar de noche y estudiar de día durante 5 años, por tanto, analicé y mis conclusiones fueron que una Asistente Administrativa era requerida en toda empresa e iba a ser más conveniente para mí estudiar de día durante 1 año y trabajar de noche (Lo tenía que realizar

de esa manera ya que yo misma tenía que pagarme mis estudios) y mi meta era que luego de terminar mis estudios como Asistente Administrativa podría aplicar a un trabajo de día, postular a la Universidad en horarios nocturnos y así seguir avanzando. Fue entonces que tuve que hablar con mi Gerente para solicitarle que durante 1 año me dieran el horario de 10:00 p.m. a 6:00 a.m. ya que terminando de trabajar tenía que ir rápidamente a casa para cambiarme ya que tenía que usar Sastre en mis clases. Los horarios eran de lunes a viernes de 8:00 a.m. a 3:00 p.m. llegaba a mi casa alrededor de las 4:00 p.m. almorzaba y luego me iba a descansar. De lunes a viernes dormía alrededor de solo 3 horas diarias. Mis padres se opusieron ya que me indicaron que me iba a enfermar, pero les indiqué que tenía que intentarlo y fue así, que tuve este ritmo laboral y estudiantil durante un año. Los fines de semana también descansaba muy poco ya que llegando del trabajo avanzaba mis trabajos que tenía que entregar en la Academia. Realmente fue muy duro, en varias oportunidades me quedaba dormida parada en la mesa de juego cuando no tenía clientes, pero tuve un excelente Gerente el cual me apoyó siempre y cuando me observaba así me permitía tener un Break de media hora y trataba de descansar ya que teníamos unos salones de descanso. Considero que fue una persona clave en mi etapa de maduración ya que ingresé al casino a los 19 años y yo lo considero como un Ángel que Dios puso en mi camino ya que siempre me aconsejó como un Padre con lo cual le estaré eternamente agradecida.

Luego al finalizar mis estudios fue mi Graduación y de 3 solones de alrededor de 15 alumnas por salón fui la única que le dieron un reconocimiento especial por Responsabilidad - Dedicación y Proactividad el cual se puede apreciar líneas abajo y la Coordinadora antes de entregarme el reconocimiento mencionó a todos los presentes el ritmo que había llevado durante ese año, lo cual para mí fue muy emotivo ya que indicaron que era un gran ejemplo a seguir ya que durante todo el año de mis clases nunca falté, ni llegué tarde y cumplí con todos mis trabajos

solicitados. Después de culminar mis estudios, tuve mis prácticas en la Clínica Ricardo Palma, pero decidí seguir laborando en la empresa de Casino ya que en mi Academia había firmado letras durante dos años para poder pagar mis estudios, por tanto, como era muy responsable decidí terminar de pagar las letras de mis estudios y luego ya sin esa cuenta poder aplicar a un nuevo trabajo donde estaba dispuesta a comenzar si era necesario ganando un menor monto e ir creciendo progresivamente.

Luego, pasó un tiempo corto de haber terminado mis estudios e iniciaron por las tardes una capacitación para todos los Dealers para aprender nuevos juegos ya que en ese momento la gran mayoría solo tallaba un Juego en mi caso, solo era el juego BlackJack.

Es así, que mi Gerente me indicó que aprovechara esta oportunidad y que eso me iba ayudar mucho si me iba a trabajar fuera en algún crucero y que estudiara inglés. Realmente venía muy agotada por mis clases ya que había pasado muy poco tiempo de haber terminado, pero decidí inscribirme en las capacitaciones para aprender nuevos juegos y cuando terminó estas capacitaciones me matriculé para estudiar por las tardes inglés con un grupo de personas que llevaban clases con un profesor particular.

Al pasar un tiempo, el esquema de Comisiones de propinas cambió, en cual los Dealers iban a obtener sus propinas a través de un porcentaje, eso significaba que los Dealers que tallaban más números de juegos iban a obtener un porcentaje más elevado en propinas.

En mi caso estando entre las Dealers más jóvenes llegué a obtener el Top de las comisiones ya que me había capacitado y tallaba todos los juegos del Casino (BlackJack, Poker, Ruleta, Baccarat, Craps, Texas Holdem)

Durante estos años que trabajé en el Casino a pesar de haber estudiado de día nunca falté a trabajar y como marcábamos nuestra hora de entrada y salida nunca tuve ninguna tardanza.

Es así, que constantemente recibía reconocimientos de Responsabilidad y Asistencia como se puede apreciar líneas abajo.

Luego al terminar de pagar mis estudios analicé mi nuevo reto y me indicaron que iban a solicitar una Asistente Administrativa para trabajar de día en el mismo Casino, pero al final no se dio y durante esa semana una compañera me indicó que una empresa necesitaba Dealers para trabajar en Texas E.E.U.U y postulé con lo cual obtuve la posición.

Esta nueva empresa se encargó de toda la documentación y me presenté a la Embajada para obtener mi Visa de trabajo y el 29 de diciembre de 2005 la obtuve con lo cual, me solicitaron viajar urgente ese mismo día porque necesitaban Dealers para el 31 de diciembre, era uno de mis sueños y tenía que tomar esa oportunidad. El mismo 29 tuve que llamar a mi Gerente para comunicarle mi renuncia, con lo cual me apoyó y tuve que hacer mis maletas en horas y me fui a trabajar al Crucero.

Figura 01: Golden Palace Investment



1.2. Casino Austria Maritime

Mis actividades laborales las continué realizando en el extranjero, trabajando en el mismo rubro en el cual me inicié y me fue posible aplicar todos mis conocimientos aprendidos en la primera empresa e involucrándome íntegramente en los nuevos procesos y con el excelente servicio al cliente. Fue una experiencia laboral muy provechosa y enriquecedora al tener que adaptarme a una cultura extranjera que encontré en mi desarrollo laboral, determinando lo que me gusta en la vocación de Servicio. Estuve alrededor de 3 años en el Crucero con un Contrato de 7 u 8 meses a bordo y luego nos correspondía 2 meses de vacaciones para retornar a nuestro país pero luego de este tiempo todos tuvimos que retornar a nuestros países ya que el Barco cerró.

Figura 02: Casino Austria Maritime



1.3. Servicios Globales SAC

Mi participación en las ventas, mi desarrollo laboral, mi fuente laboral, mi raíz de iniciación de las ventas fue en la empresa Servicios Globales SAC, empresa de Marketing y Publicidad. Mi desempeño laboral fue como Asesora Comercial desde el año 2009. Mi vuelta a laborar en mi País de origen fue muy gratificante, enfocada a sobresalir en esta nueva empresa con la responsabilidad asignada de proporcionar información detallada a potenciales clientes o a

clientes ya fidelizados con los que contaba la empresa para que se llevara a cabo la transacción. Nuestra Misión era ayudar a nuestros clientes a mejorar su posicionamiento como empresas en el Sector que les correspondiera, brindándoles herramientas modernas y de alta eficacia para el logro de sus objetivos.

Gracias a esta información y atención que le brindaba al cliente era posible que la empresa desarrollara su crecimiento como empresa y como consecuencia un mejor competidor en el mercado que se encuentra. Mi perfil como Asesora de Ventas se basa en el buen nivel académico y con un vasto conocimiento general en el ámbito de atención al cliente, aportando planificaciones para la realización de una idea comercial o ayudando a la creación de una idea comercial. Como resultado de mi actividad me defino como una Asesora Comercial que intermediaba entre el Comprador y el vendedor favoreciendo enormemente en el crecimiento de la empresa.

Figura 03: Servicios Globales SAC



1.4. Divemotor

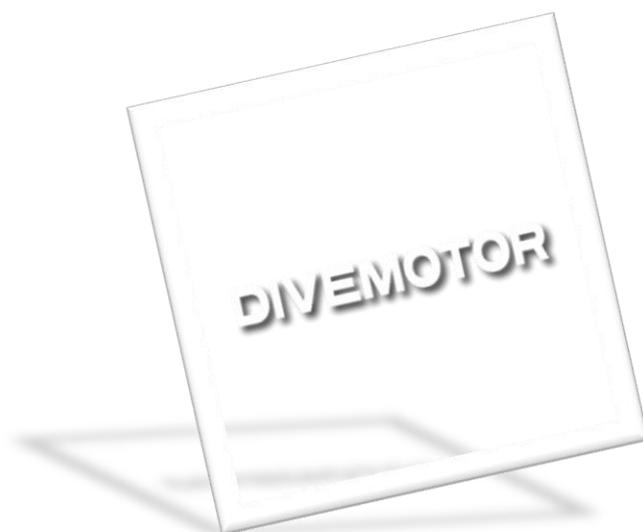
Mi descripción laboral en su máxima expresión, inicié mis labores en la empresa de rubro automotriz en el año 2012 obteniendo diferentes ascensos y llegando a ser Jefa de Ventas.

La Jefatura de Ventas es la actividad que me valora profesionalmente y todo lo que aprendí en mi desarrollo académico está plasmado en el presente Trabajo de Suficiencia Profesional basado en este rubro.

El Jefe de Ventas, debe ser quien se preocupe por el respeto de la política comercial de su empresa y el respeto sistemático de los métodos y técnicas que se enseñaron a los vendedores. **Lo que necesitan las empresas son Jefes de Ventas muy comprometidos con estos dos factores porque son las únicas personas que están en contacto diario con los vendedores y que van al terreno con ellos, a visitar a los clientes (el mejor sitio para formar a los vendedores).** (Lead Your Market, 2018)

La prospección es el primer paso del ciclo de ventas, seguido por el pre- acercamiento, el descubrimiento de necesidades, la cotización, análisis de propuesta, inicio de relación comercial y por último el seguimiento. Para que un prospecto sea efectivo, el asesor de ventas tiene que identificar en él la necesidad o deseo de compra, la capacidad que tiene para poder adquirir el producto, la autoridad para comprarlo y la elegibilidad a través del tiempo, si uno de estos cuatro aspectos no se encuentra presente, la persona no es un verdadero prospecto y esto puede verse reflejado en la pérdida de tiempo del Asesor de Ventas. (Pineda, 2005).

Figura 04: Divemotor

**Fiorella Bejarano**

Asesora Comercial Autos Mercedes Benz

DIVEMOTOR

RPC: 986-369752 / RPM: 994-003101

Av. Aramburú 1199, San Isidro

www.divemotor.com

2. Introducción

2.1. Descripción del Trabajo

El trabajo de Suficiencia Profesional que estoy desarrollando tiene la finalidad de demostrar y aplicar todo lo aprendido en el proceso de aprendizaje académico en la empresa que me ha brindado la oportunidad de obtener un crecimiento profesional, económico y como mujer empoderada. Inicié mi proceso laboral en la empresa Divemotor en el año 2012, mi función laboral fue como Asistente Administrativa del área de Ventas de autos Seminuevos (Área en la cual si desea comprarse un auto nuevo puede dejar su auto en parte de pago) en la cual di lo mejor de mí tanto en responsabilidad, proactividad, puntualidad y colaboración ya que mi meta cuando empecé a laborar en la empresa era ascender pero era consciente que solo lo iba a lograr en base a mucha Fe y esfuerzo y en esta posición traté de ayudar a todas las personas que tenían algún requerimiento así no me correspondiera. En así que me propuse que después de un año debería haber ascendido como Asesora Comercial de Autos Seminuevos ya que era el área donde podía obtener conocimiento de los autos y así poder hacerme conocida como Asesora Comercial y vieran que yo era un gran potencial para vender la Marca Mercedes Benz. En ese mismo año también decidí ingresar a la Universidad Ricardo Palma a través del programa de Epel.

Asimismo, antes de finalizar el año decidí conversar con mi Jefe directo, al cual le expresé mi deseo de querer pertenecer a su equipo como Asesora Comercial pero todos los que ingresaban al área de ventas eran vendedores con experiencia, pero a pesar de ese requisito, ellos me dieron la oportunidad por mi Proactividad y gran desempeño que tuve como Asistente Administrativa. Luego cuando me ascendieron me propuse estar alrededor de un año como Asesora Comercial de Autos Seminuevos y tenía que llegar a ser la mejor vendedora de esta área y así el Jefe y el

Gerente Comercial de la Marca Mercedes Benz vieran en mí un buen elemento para poder pertenecer a su equipo. Es así, que trabajé de lunes a domingo sin parar para poder aprender del producto y poder superar las ventas de mis compañeros, paralelamente seguía estudiando en la Universidad Ricardo Palma de noche y sabía que tenía que esforzarme 3 veces más que el resto de mis compañeros para lograr mi meta. Mi horario de entrada era a las 9:00 a.m. pero yo llegaba a las 7:00 a.m. y muchas veces me retiraba 10:00 p.m. u 11:00 p.m. y en varias oportunidades me levantaba a las 3:00 a.m. a realizar mis trabajos de la Universidad ya que todos los fines de semana trabajaba sin que varias veces me tocara turno porque era donde había más afluencia de clientes. Luego que pasara alrededor de un año llegué a ser la mejor Asesora Comercial de Autos Seminuevos.

Luego de este logro, el Gerente Comercial de la marca Jeep me invitó a ser parte de su equipo, con lo cual estuve muy agradecida, pero le tuve que ser sincera indicándole que mi sueño era ser Asesora Comercial de la marca Mercedes Benz y era por algo que me había venido esforzando durante todo este tiempo. Después de una larga conversación, él me entendió y me dijo que luchara por mis sueños y es ahí donde decido conversar con el Gerente Comercial de Mercedes Benz y me dan la gran oportunidad de pertenecer a su equipo. Mi alegría y agradecimiento era inmensa y en esta área iba a competir con vendedores que tenían una gran experiencia en el rubro, como por ejemplo de 30 años de experiencia y prácticamente vendían en base a su cartera de clientes, por tanto la vaya la tenía súper alta, ya que yo no contaba con esa cartera de clientes, no conocía a detalle el producto, eran otros procesos y sumamente más exigentes en todos los aspectos, es ahí donde analicé que requería de mí más esfuerzo que el año anterior pero sabía que con Fe y esfuerzo todo era posible en la vida. Había una nueva meta que era ser la mejor Asesora Comercial de Mercedes Benz y para ello tuve que trabajar sin parar

de lunes a domingo de 7:00 a.m. a 11:00 p.m. fue muy duro pero al mismo tiempo fue muy gratificante ya que en base a mi perseverancia y siempre con una actitud muy positiva pude llegar a obtener uno de mis sueños que era ser una de las mejores Asesoras Comerciales de Mercedes Benz, no solo en número de ventas sino en una excelente atención al cliente, en seguir a detalle todos los procesos que requería la empresa y contribuyendo positivamente al clima laboral en mi equipo. Aquí obtuve varios premios los cuales detallo líneas abajo. Tuve también la oportunidad de viajar a Panamá, Portugal y Chile ya que la empresa me mandó a recibir capacitaciones acerca del Producto de Mercedes Benz.

Llegué a obtener los siguientes Premios:

- **Profesional en Ventas**

Figura 05: Profesional en Ventas



- **Mejor Promedio en Ventas**

Figura 06: Mejor Promedio en Ventas



- **Mayor Satisfacción al Cliente**

Figura 07: Mayor Satisfacción al Cliente



- **Mayor actitud, esfuerzo, compromiso y preparación**

Figura 08: Mayor actitud, esfuerzo, compromiso y preparación



Posteriormente, la marca BMW le propone a mi Gerente Comercial de Mercedes Benz ser parte de su equipo y mi Gerente decide emprender un nuevo reto en la marca en mención, llevándose poco a poco a sus 4 mejores Asesores Comerciales de Mercedes Benz y entre ellas estuve yo. Asimismo, tuve la oportunidad de laborar en la empresa Inchcape Motors Perú S.A distribuidores de la marca BMW y tomar nuevos conocimientos de la competencia directa de Mercedes Benz y nuevos procesos, con lo cual, quedé muy sorprendida ya que al poco tiempo la empresa Divemotor le hace una propuesta a mi Gerente Comercial para regresar a Mercedes Benz y fue así, que mi Gerente retorna a Mercedes Benz y sus 4 Asesores Comerciales renunciamos en una semana a BMW para regresar a Mercedes Benz. Para mí fue muy sorprendente la situación, pero confiaba plenamente en mi Gerente al cual también le estaré eternamente agradecida ya que fue un Ángel más que Dios puso en mi camino para mi guiarme

y en realidad fue muy beneficioso para mí haber podido tener esta experiencia ya que pude tener conocimiento a detalle de las dos marcas que son competencia directa y al momento de ofrecer el producto podía explicar las bondades de la unidad con mayor fundamento.

Asimismo, luego me promovieron como Supervisora de Ventas y luego como Jefa de Ventas de la marca Mercedes Benz con lo cual, pude ampliar mis conocimientos y aplicar también todo lo aprendido y siempre tendré presente los comentarios de mi Gerente cuando me ascendió como Jefa de Ventas. (Podríamos a ver escogido a un Jefe de Ventas con una gran experiencia e incluso con estudios afuera, pero tú te has ganado en base a mucho esfuerzo y perseverancia este puesto. Eres un gran ejemplo a seguir para todas las personas que van a estar a tu cargo. Eres una persona muy responsable, proactiva, leal, siempre con actitud positiva y queriendo mejorar en lo profesional y como persona y ese tipo de personas no se encuentran fácilmente)

Por otro lado, en 5 años había decidido tener un crecimiento profesional, económico y como mujer y me propuse entrar a la Universidad, tener mis ascensos en mi trabajo, comprarme mi departamento, un Terreno y mi Camioneta y con la Bendición de Dios lo logré en los tiempos establecidos.

Figura 09: Premiación mejor promedio de ventas



2.1.1. Correo Informativo a Todo el Personal de Divemotor

Con esta información plasmo un gran logro en mi desempeño laboral en la empresa Divemotor.

Asumí el cargo de Jefa de Ventas, con el fiel encargo de desarrollar nuevos retos y desafíos como:

- Liderar un equipo de Ventas altamente competitivo
- Cumplir con los objetivos de ventas planteados por la empresa
- Cumplir y mejorar los estándares de calidad de la marca Mercedes Benz

Figura 10: Nuevo desafío laboral



NOTICIA PARA COMPARTIR

Nos es grato compartir que Fiorella Bejarano asumió el nuevo reto como Jefa de Ventas de Mercedes-Benz Región Centro. Reporta a Mike Pariamachi, Gerente Región Centro Autos MB.

Sus principales desafíos serán:

- ▶ Liderar un equipo de ventas altamente competitivo.
- ▶ Cumplir con los objetivos de ventas.
- ▶ Cumplir y mejorar los estándares de calidad de la marca Mercedes-Benz.

Fiorella cuenta con amplia experiencia en el rubro automotriz. Inició su carrera en la familia Divemotor como Asistente Administrativa, gracias a su desempeño y profesionalismo pudo ocupar los puestos como Asesora Comercial de Autos Seminuevos, Asesora Comercial de Autos Mercedes-Benz y su último cargo como Supervisora de Ventas Lima, Plaza Norte y Provincias. Es egresada de la carrera de Administración y Gerencia por la Universidad Ricardo Palma.

¡FIORELLA, TE DESEAMOS MUCHO ÉXITO EN ESTE NUEVO DESAFÍO PROFESIONAL!

2.1.2. Principales Logros Alcanzados en el Trabajo

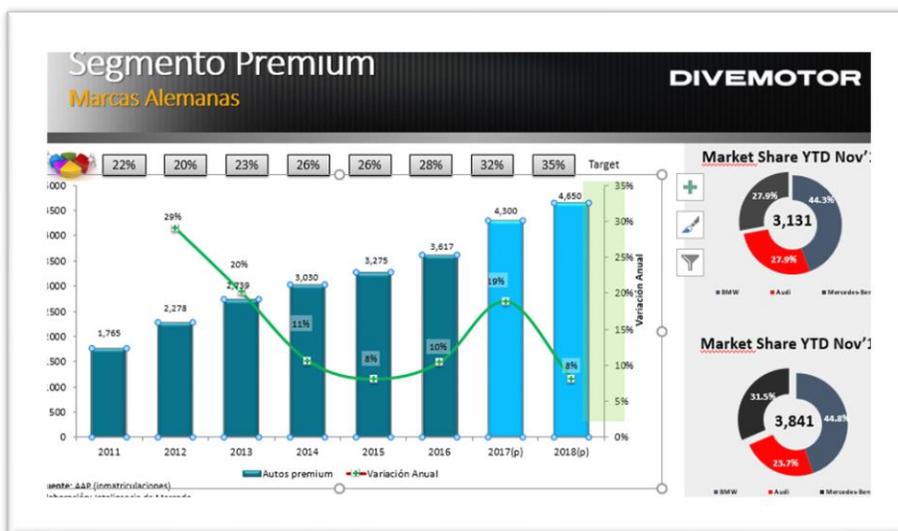
Conforme el tiempo fue avanzando todo lo que aprendí lo fui desarrollando y como Jefa de

Ventas fui analizando el comportamiento de Mercado, el análisis, las estrategias para lograr los

objetivos, ratio de captura, motivación, entre otros. Asimismo, líneas abajo plasmó lo mencionado como Jefa de Ventas.

- Comportamiento de Mercado

- Figura 11: Comportamiento de Mercado



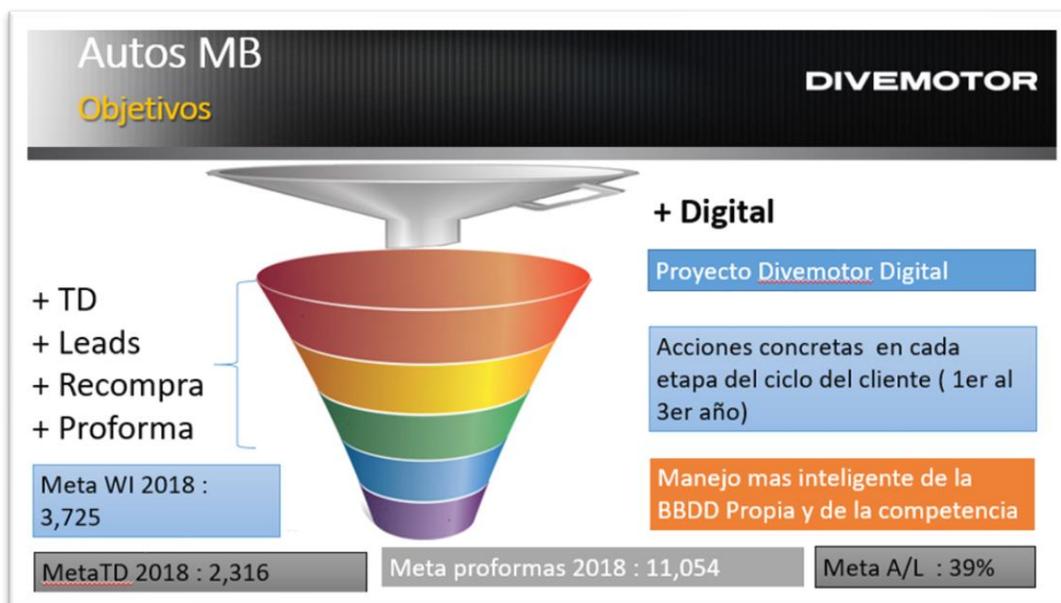
- Resultado y Análisis

- Figura 12: Resultado y Análisis



- Objetivos

- Figura 13: Objetivos



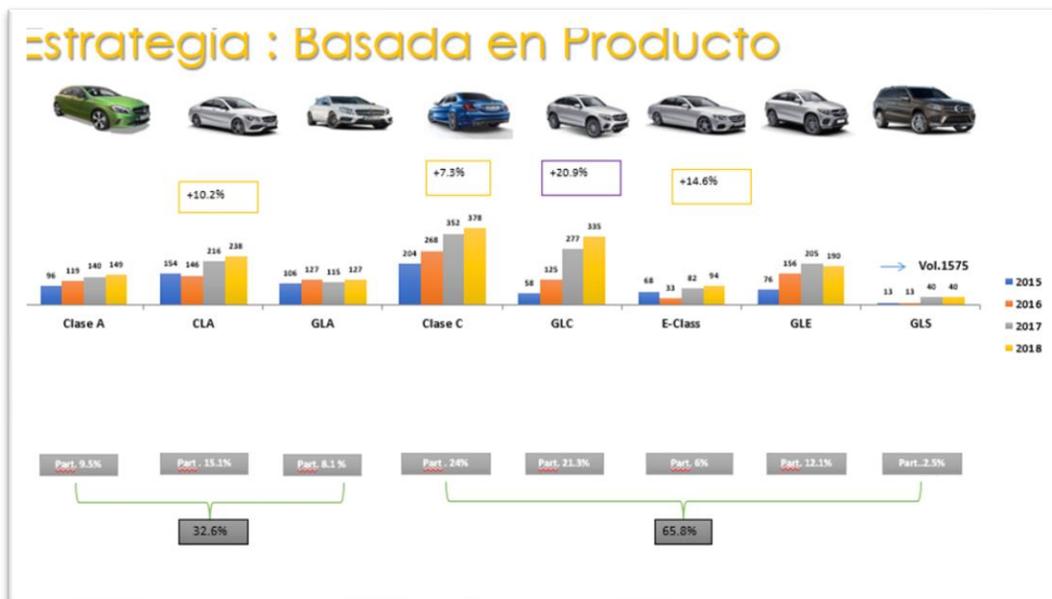
- Plan para lograr los Objetivos

- Figura 14: Plan para lograr los Objetivos



▪ **Estrategia**

▪ Figura 15: Estrategia



▪ **Marketing**

▪ Figura 16: Marketing

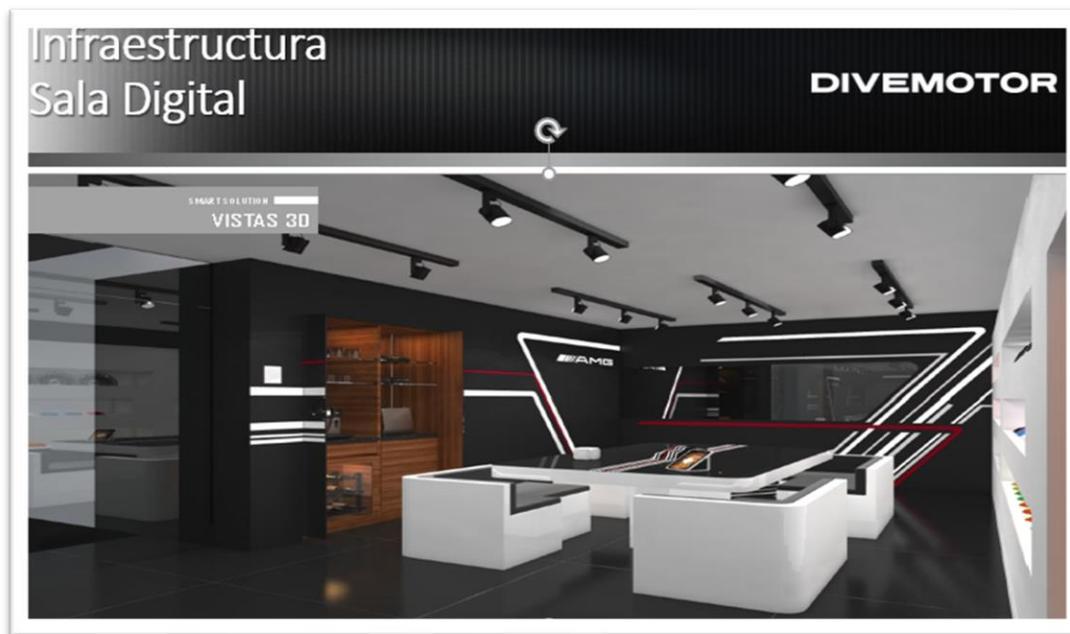
Marketing 2018
DIVEMOTOR

Desafíos/opportunidades

- Consolidamos en el 2do lugar en MS y reducir brecha con el líder.
- Enfoque en Clase C defender segmento sedanes con estrategia de runout, considerando que facelift llegará en octubre 2018.
- Estrategia de runout para GLE.
- Estrategia de runout para Clase A.
- Full year Clase E Corporate.
- Full year GLS.
- Full year GLC.
- Reforzar posicionamiento familia SUV's.
- Nuevo Showroom Javier Prado.
- Mayor participación en resultados de ventas de las sucursales de provincias.
- Capitalizar alianzas (trabajo en conjunto con bancos y otros: generar BD).

- **Infraestructura**

Figura 17: Infraestructura



- **Profesionalización**

Figura 18: Profesionalización



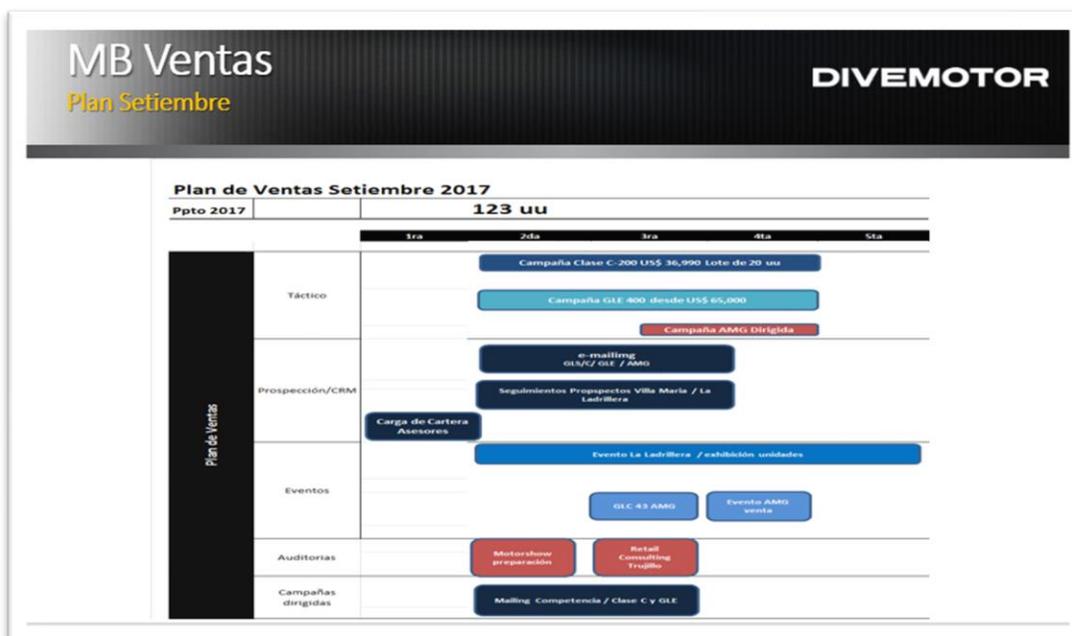
- Objetivos 2018

Figura 19: Objetivos 2018



- MB Ventas

Figura 20: MB Ventas



- Ratio de Captura

- Figura 21: Ratio de Captura

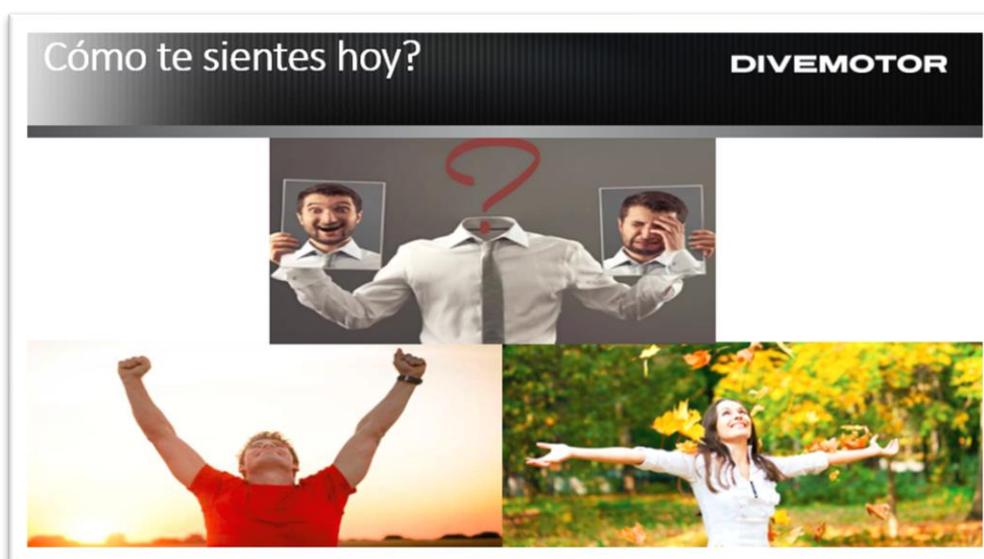
Autos MB Ventas YTD Agosto **DIVEMOTOR**

Ratios

Evolutivo de Ratio de Captura		2017	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	TG
Aramburu	Prof		394	503	564	524	606	478	449	569	4087
	Leads		176	214	241	195	199	200	185	227	1637
	Asig		53	80	68	67	128	90	74	73	633
	Ratio Captura (A/P)		13.5%	15.9%	12.1%	12.8%	21.1%	18.8%	16.5%	12.8%	15.5%
		Ratio Captura (A/L)	30.1%	37.4%	28.2%	34.4%	64.3%	45.0%	40.0%	32.2%	38.7%
La Encalada	Prof		160	222	289	255	303	227	168	251	1875
	Leads		69	112	135	79	105	90	74	75	739
	Asig		29	35	40	29	42	45	34	23	277
	Ratio Captura (A/P)		18.1%	15.8%	13.8%	11.4%	13.9%	19.8%	20.2%	9.2%	14.8%
		Ratio Captura (A/L)	42.0%	31.3%	29.6%	36.7%	40.0%	50.0%	45.9%	30.7%	37.5%
PLN	Prof		14	24	35	36	49	34	24	48	264
	Asig		2	2	3	3	6	7	0	2	25
	Ratio Captura (A/P)		14.3%	8.3%	8.6%	8.3%	12.2%	20.6%	0.0%	4.2%	9.5%
TG	Prof		568	749	888	815	958	739	641	868	6226
	Leads		245	326	376	274	304	290	259	302	2376
	Asig		84	117	111	99	176	142	108	98	935
	Ratio Captura (A/P)		14.8%	15.6%	12.5%	12.1%	18.4%	19.2%	16.8%	11.3%	15.0%
		Ratio Captura (A/L)	34.3%	35.9%	29.5%	36.1%	57.9%	49.0%	41.7%	32.5%	39.4%

- Motivación

- Figura 22: Motivación



2.1.3. Logros Alcanzados como Jefa de Ventas

Adicionalmente, como Jefa de Ventas mis resultados se plasman en la siguiente lista:

1. Como Jefe de Ventas, durante mi gestión contribuí aumentar las ventas en un 38.5%

Figura 23: Cierre de venta

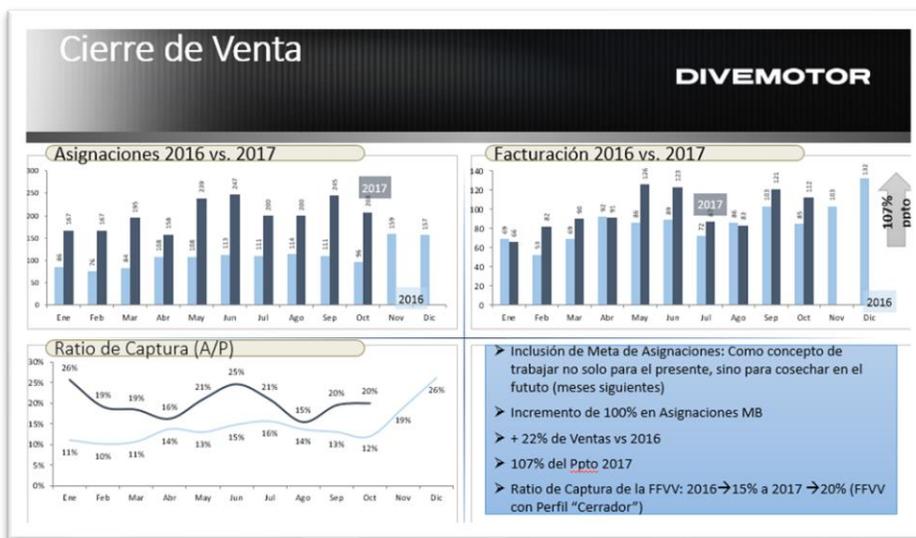


Figura 24: Segmentos

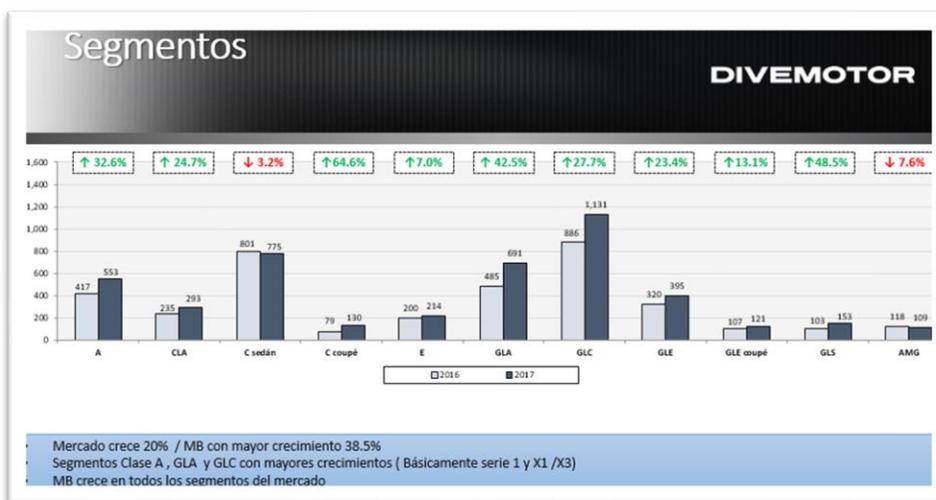


Figura 25: Resultados de ventas enero y febrero



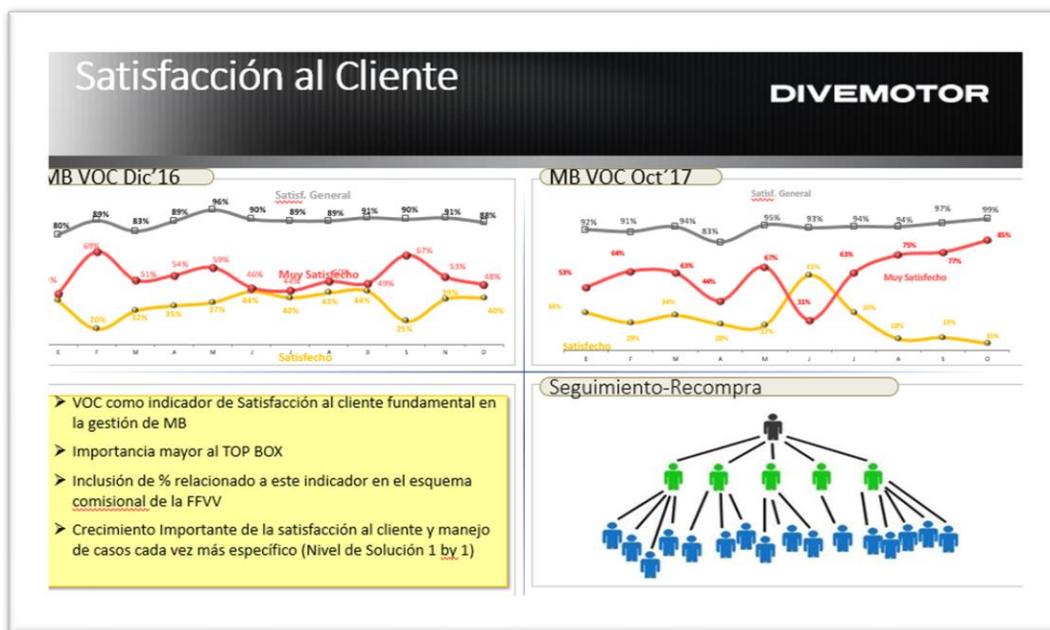
2. Contribuí a disminuir el descuento de las unidades a un 41%

Figura 26: Etapa de Negociación



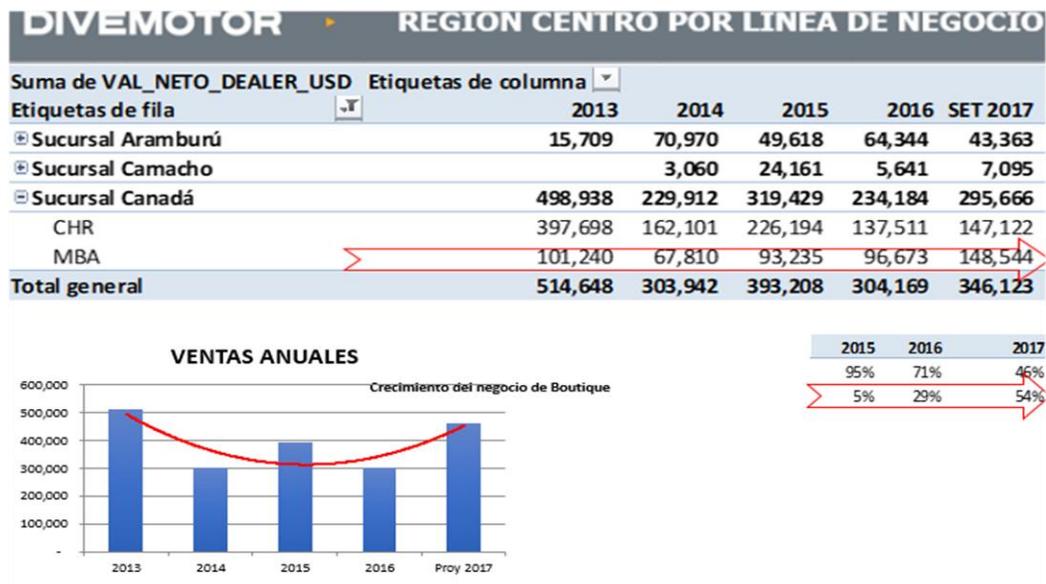
3. Los índices de atención al cliente mejoraron en un 37% VOC.

Figura 27: Satisfacción al Cliente



4. Logré incrementar las ventas en Boutique al 54%

Figura 28: Resultados de ventas

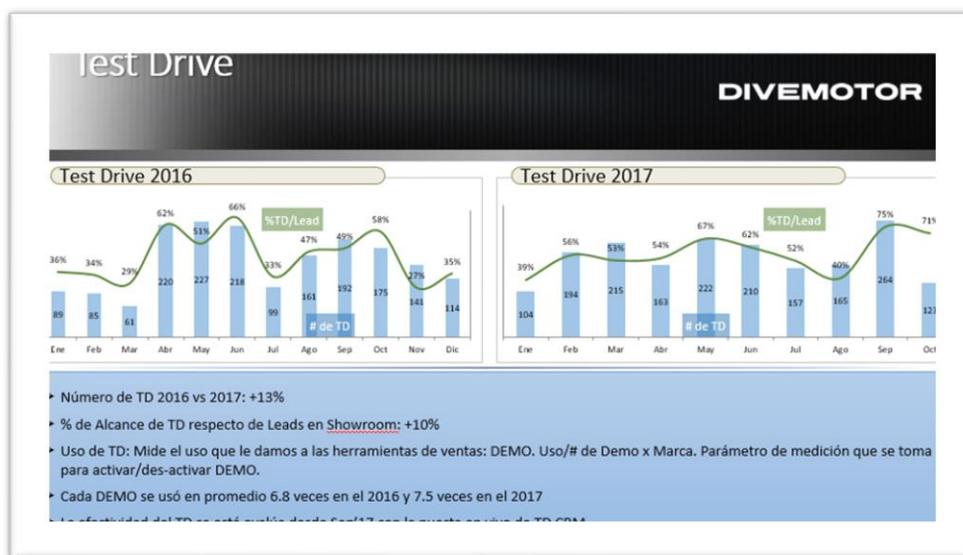


5. Generé que las entregas de las Unidades sean realizadas por un Product Genius y así al cliente se le brinde el tiempo debido y el Asesor Comercial tome ese tiempo para cerrar más ventas ya que una entrega te podría tomar alrededor de 2 horas.

6. Realicé un programa de base de datos de Ventas que facilitó la obtención de reportes sobre variables que antes no se podían medir rápidamente. Los Asesores anteriormente tenían que ir donde el Gerente para reportar el estatus de cada una de sus ventas y con este sistema todos los Asesores tienen que mantener actualizada sus ventas (Prospecto, Asignada y Facturada) y así todos estamos informados en cualquier momento de la evolución de la venta.

7. Realizamos la medición del **Test Drive** y así aumentar el número de ventas y el análisis de las encuestas que no se realizaba anteriormente.

Figura 29: Test Drive



8. Propuse un programa de **KPI** para poder hacer el seguimiento a los Asesores y a través de este proceso aumentar las ventas (Leads, Facturaciones, asignaciones, tes drive, proformas, ratio de captura (a/p y a/w)

Figura 30: Objetivos

KPI Febrero															DIVEMOTOR			
AL 28.02.18	Walk in			Proformas			Test Drive			Asignaciones			Facturación			Ratio de Captura A/P	Ratio de Captura A/W-IN	
	Real	Obj	%	Real	Obj	%	Real	Obj	%	Real	Obj	%	Real	Obj	%			
Aramburu	164	241	68%	503	479	105%	125	381	33%	77	70	110%	64	62	103%	15%	47%	
Julio Indacochea	6	17	35%	36	33	109%	6	27	22%	2	5	40%	2	4	50%	6%	33%	
Jorge Merinoregna Capriles	23	30	77%	73	60	122%	19	48	40%	8	9	89%	8	8	100%	11%	35%	
Francisco Silva Barreto	59	30	197%	54	60	90%	28	48	58%	24	9	267%	22	8	275%	44%	41%	
Rolando Maurtua	8	27	30%	50	53	94%	14	43	33%	8	8	100%	7	7	100%	16%	100%	
Humberto Villanueva Castillo	3	20	15%	1	40	3%	0	28	0%	1	4	25%	0	4	0%	100%	33%	
Vanessa Terramani Vergani	20	30	67%	83	60	138%	14	48	29%	9	9	100%	7	8	88%	11%	45%	
Ricardo Caeres Valencia	9	27	33%	23	53	43%	0	43	19%	3	8	38%	3	7	43%	13%	33%	
Jorge Luis Prado Lucar	21	30	70%	117	60	195%	19	48	40%	14	3	156%	8	8	100%	12%	67%	
Melanie Fuller Costa	15	30	50%	66	60	110%	17	48	35%	8	9	89%	7	8	88%	12%	53%	
La Encalada	175	110	159%	177	220	80%	59	172	34%	26	31	84%	20	28	71%	15%	15%	
Mauricio Martinez Bonnett	46	30	153%	77	60	128%	30	48	63%	10	9	111%	7	8	88%	13%	22%	
Ronald Vertiz Paredes	33	30	110%	38	60	63%	10	48	21%	5	9	56%	4	8	50%	13%	15%	
Patrick Merediz Durant	45	30	150%	58	60	97%	8	48	17%	10	9	111%	8	8	100%	17%	22%	
Davis Contreras Porras	51	20	255%	4	40	10%	11	28	39%	1	4	25%	1	4	25%	25%	2%	
PLN	40	80	50%	55	160	34%	16	16	100%	11	8	138%	8	6	133%	20%	28%	
Elizet Calderon Acuña	19	40	48%	24	80	30%	8	8	100%	8	4	200%	4	3	133%	33%	42%	
Jorge Villavicencio Elias	21	40	53%	31	80	39%	8	8	100%	3	4	75%	4	3	133%	10%	14%	
Digital	12	18	67%	95	60	158%	18	9	200%	7	9	78%	6	8	75%	7%	58%	
Luis Balcazar Balarezo	12	18	67%	95	60	158%	18	9	200%	7	9	78%	6	8	75%	7%	58%	
Corporativo	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	4	0%	0%	0%	
Manuel Rivera Garcia	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	4	0%	0%	0%	
Huaraz	0	0	0%	3	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	1	0%	0%	0%	
Luis Bustos Arenas	0	0	0%	3	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	1	0%	0%	0%	
Grand Total	591	444	92%	853	939	91%	348	679	51%	171	118	103%	98	109	90%	16%	18%	

Figura 31: Objetivos

Objetivos Marzo						DIVEMOTOR					
Marzo	Objetivos Mensuales					L	P	TD	A	F	
	L	P	TD	A	F						
ASESORES											
FRANCISCO SILVA	40	80	20	12	11						
JORGE PRADO	40	80	20	12	11						
JORGE MERINO	40	80	20	12	11						
VANESSA TERRRAMANI	40	80	20	12	11						
MELANIE FULLER	40	80	20	12	11						
RICARDO CA CERES	33	67	17	10	10						
ROLANDO MAURTUA	33	67	17	10	10						
HUMBERTO VILLANUEVA	20	40	10	6	5						
JULIO INDA COCHEA	23	47	12	7	6						
Total ARAMBURU	310	620	156	93	86						
MAURICIO MARTINEZ	40	80	20	12	11						
PATRICK MEREDIZ	40	80	20	12	11						
RONALD VERTIZ	40	80	20	12	11						
DAVIS CONTRERAS	20	40	10	6	5						
Total LA ENCALADA	120	240	60	42	38						
LUIS ERNESTO BALCAZAR	40	80	20	12	11						
Total DIGITAL	40	80	20	12	11						
Elizet Calderon	20	40	10	6	5						
Jorge Villavicencio	20	40	10	6	5						
Total PLN	40	80	20	12	10						

9. Contribuí con mis conocimientos ya que la empresa creó una Herramienta llamada **Sale Funnel** en la cual te permite ver el proceso de los Asesores Comerciales y analizar si las decisiones tomadas están dando los resultados proyectados.

Figura 32: Sales Funnel



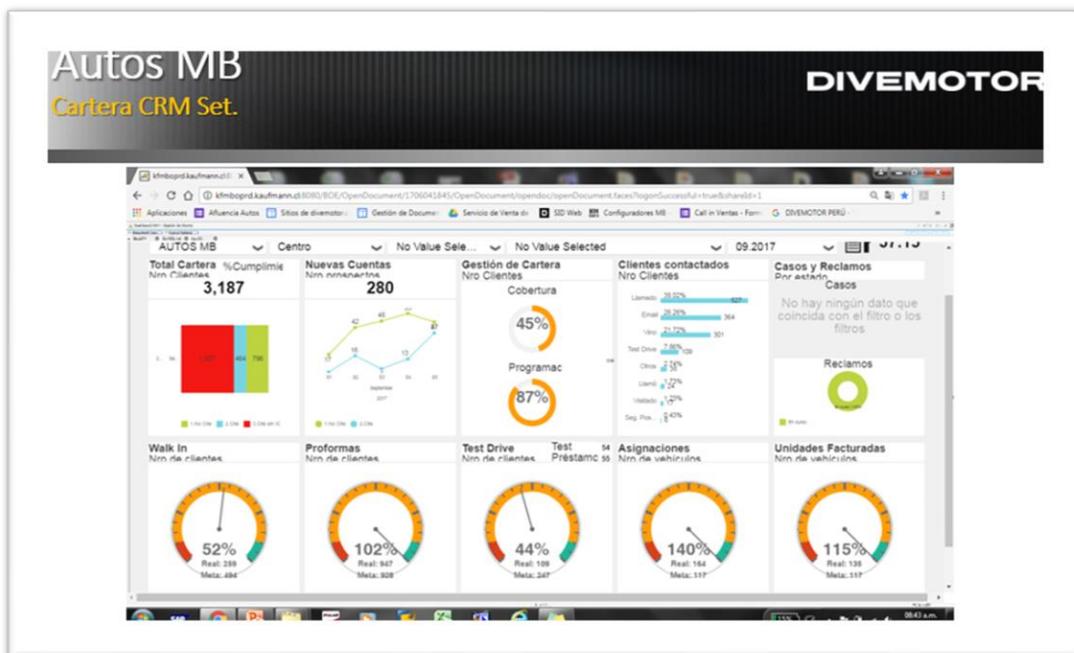
Figura 33: Sales Funnel



Figura 34: Sales Funnel



Figura 35: Sales Autos MB



Asimismo, el factor demanda de nuevos modelos con nuevos ensambles para los vehículos que representan a nuestra marca.

Figura 37: Autos MB Ventas

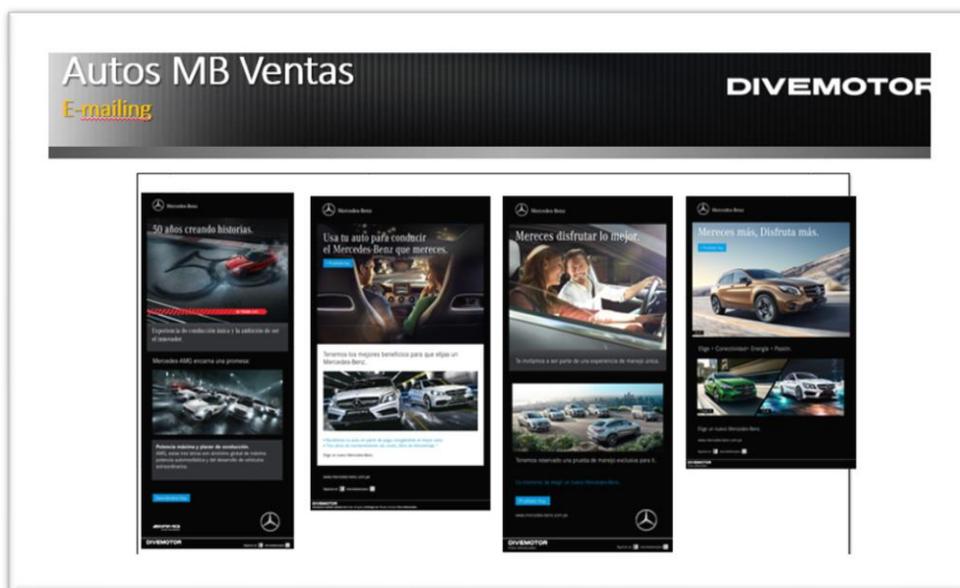


Figura 38: Características de la Competencia

Mercedes-Benz		GRUPO KAUFMANN	
Características principales de ambos modelos, motorización, equipamiento de serie y sku's vigentes VS. Los principales competidores			
Cuadro Comparativo	AUDI Atracción 1.2	BMW 114	Mercedes Benz A 180 Urban M/T
Motor			
Cilindros	3/197 cc. Turbo	3/199 cc. (Turbo)	3/199 cc. Turbo
HP/2000	105 HP @ 5.000 rpm	102 HP @ 4000 / rpm	122 HP / 5000 RPM
Consumo	3.75 Nm	3.60 Nm	2.00 Nm
Coordinación	SB Co.	SB Co.	SB Co.
Transmisión	A7	M6	M6
Aceleración (de 0 a 100 km/h)	10.0 segundos	11.2 segundos	9.2
Velocidad máxima	190 km/h	195 km/h	202
Exterior			
Tamaño de Arco	Abertura 1.7"	Abertura 1.7"	Abertura 1.7"
Dimensiones / Llanas	22/24/13.7	22/24/13.7	22/24/13.7
Retractor exterior con indicadores LED y ajuste eléctrico	✓	✓	Dirigido ajustable eléctricamente
Frenos	Xenon	Xenon	Bosch
Neblineros	✓	✓	✓
Luzes posteriores LED	✓	✓	✓
Queluz	✓	✓	✓
Interior			
Paquete de cuero	✓	✓	✓
Ajuste lateral de 4 posiciones	✓	✓	✓
Controlador de velocidad automático	✓	✓	✓
ESP	✓	✓	✓
Servicio de luz y freno	✓	✓	✓
Tercer Multi-función	✓	✓	✓
Tapizado	Tela	Tela	Tela
Asientos	Standard	Tipo Botón	Tipo Botón
Radio MBI (CD, 6 Parlantes)	Pantalla 5.8", Auto, 1 CD, 8 parlantes	Radio BMW Profesional	Pantalla 5.8", Auto, 1 CD, 6 parlantes
Interfaz Bluetooth / USB	✓	✓	✓

Figura 39: Demostración de Unidades de la Competencia

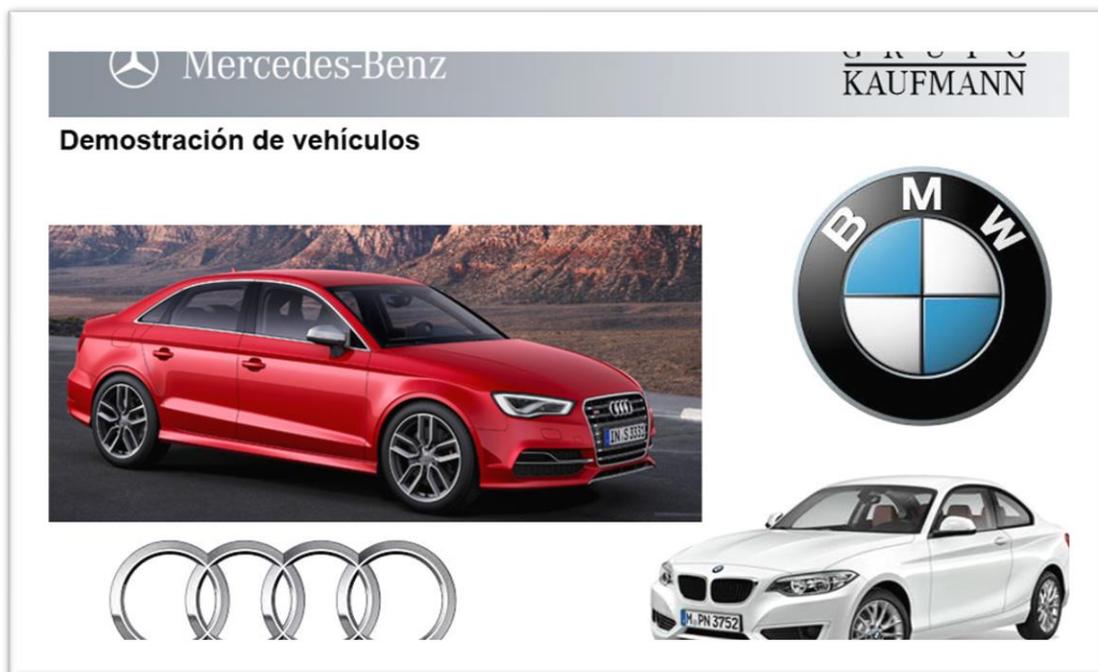
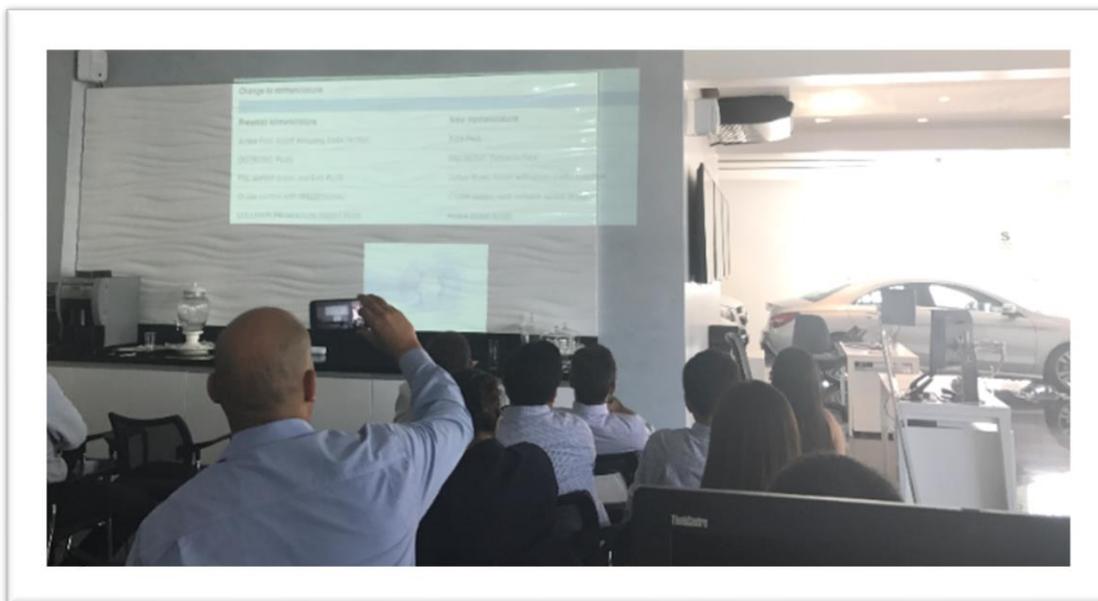


Figura 40: Salón de Capacitación



12. Generé un control semanal para medir la Prospección activa de cada Asesor lo cual no se realizaba anteriormente, más prospección más posibilidades de ventas.

13. Divemotor tiene clientes de Buses y Camiones y esos clientes no estaban siendo abordados por nuestra fuerza de venta, es así, que solicite toda la Base de datos de esos clientes y semanalmente les enviaba a los Asesores para que los llamaran y les ofrecieran prestarles una unidad el fin de semana y así ya teníamos al cliente en tienda para poder ofrecerle un producto y el Asesor realice también su prospección activa.

14. Generé la mejora de las ventas que se realizaba mediante el área digital como medio de venta, ya que los clientes de la Web no estaban siendo muy bien atendidos porque el primer filtro pasaba por Marketing y no se veía el resultado correspondiente y fue que le sugerí a mi Gerencia contratar un Asesor dedicado a la página web y fue un proyecto por 3 meses con lo cual vimos los resultados ya que se pudo evidenciar que si eran varios de ellos clientes potenciales, sumando a nuestro número de ventas entre 7 o 8 unidades al mes por tanto esa posición se mantuvo.

15. Fortalecí a través de reuniones la importancia del momento de la entrega de la unidad, este momento es crucial ya que normalmente es el momento donde el cliente se encuentra lo más emocionado del proceso de la Venta y es muy importante generarle la sensación del Wow. En ese momento del brindis es donde se le debería solicitar los 3 prospectos.

16. Realicé que todos los vendedores tuvieran un mismo sistema de manejar su Base de datos y el seguimiento de sus clientes a través del programa Excel tal cual yo lo manejaba y ya no usaran los cuadernos ya que había vendedores antiguos que continuaban con esa modalidad.

Figura 40: Profesional en Ventas

Mercedes-Benz Autos

Profesional de Ventas 2018

DIVEMOTOR

	<p>A. ACTITUD, ESFUERZO, COMPROMISO Y PREPARACIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> - A.1 Prospección - A.2 Visión 360° (CRM) - A.3 Test Drive - A.4 Examen Producto
	<p>B. RENTABILIDAD</p> <ul style="list-style-type: none"> - B.1 Negociación - B.1.1 Precio transacción vs Precio cierre
	<p>C. VENTAS</p> <ul style="list-style-type: none"> - C.1 Negociación - C.1.1 Generaciones de asignaciones - C.1.2 Cierre de facturación - C.1.3 Ratio de captura
	<p>D. SATISFACCIÓN DEL CLIENTE</p> <ul style="list-style-type: none"> - D.1 Índice VOC (Voice of customer) <p><small>(Se está quitando de las lista de preguntas la P4 (tiempo de entrega de la unidad) y la P1 (su experiencia en Divemotor))</small></p>

Descripción de Puesto

1. IDENTIFICACIÓN	
TÍTULO DEL PUESTO:	Jefe de Ventas Autos MB
N° DE PLAZAS:	01
GERENCIA - ÁREA – DPTO:	Gerencia Región Centro / MB Autos
DEPENDENCIA JERÁRQUICA:	Gerente de región centro
DEPENDENCIA FUNCIONAL:	Ninguna
SUPERVISIÓN JERÁRQUICA	
PUESTOS	# PUESTOS
Asesor Comercial Autos MB	16
TOTAL	16

2. MISIÓN DEL PUESTO

Planificar y controlar la gestión del proceso profesional de la fuerza de ventas (Autos MB) con el fin de lograr los objetivos de ventas con la rentabilidad proyectada y contribuir a la satisfacción de los clientes

3. FUNCIONES (ROL)

1	Revisar y controlar el cumplimiento de los procesos profesional de ventas para cumplir de cada una de las etapas del proceso.
2	Supervisar los puntos de ventas MB autos de la región centro, para lograr el cumplimiento de las metas.
3	Dirigir, controlar y mantener la motivación de la fuerza de ventas, en busca de los objetivos del área.
4	Supervisar la ejecución de las coordinaciones de tienda mediante los Team Leader, con la finalidad de mantener un estándar en el show room (Line up, vehículos demos disponibles)

5	Coordinar el suministro del material, equipos y recursos necesarios para los asesores comerciales.
6	Supervisar el cumplimiento de los protocolos y de todo el proceso de venta para la total satisfacción de los clientes (Recepcionistas, choferes, empresas terceras como valet parking, limpieza, especialistas de producto)
6	Representar a la empresa ante los clientes para atención de reclamos
7	Otras actividades solicitadas por el jefe directo y que sean parte de la naturaleza del cargo con el propósito de cumplir con los objetivos del equipo de trabajo.

4. COORDINACIONES

INTERNAS (Áreas)	Área de Marketing y Área de créditos, áreas de postventa, área de administración de ventas
EXTERNAS (Entidades)	

5. OBJETIVOS

- Cumplir con las metas planteadas en Volumen, Rentabilidad, Satisfacción de clientes y Clima Laboral

6. INDICADORES DE DESEMPEÑO

- % de cumplimiento de Volumen
- % Mg. Bruto
- Índice de satisfacción de clientes
- % Aprobación de asesores por Calidad de ventas

7. EXPERIENCIA Y CONOCIMIENTOS BÁSICOS REQUERIDOS

FORMACIÓN ACADÉMICA	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Carrera Universitaria Completa en Ingeniería Industrial, Ingeniería Comercial, Ingeniería Mecánica, Administración y afines.
EXPERIENCIA	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Deseable experiencia: Entre 2 y 4 años en posiciones similares, liderando equipos de ventas. ▪ Deseable conocimiento y/o experiencia en el rubro automotriz. ▪ Estudios / Especialización en gestión comercial
CONOCIMIENTOS TÉCNICOS	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ofimática Medio

8. COMPETENCIAS REQUERIDAS					
CLÚSTER	COMPETENCIA	1	2	3	4
FORTALECIENDO NUESTRA CULTURA	Colaboración y trabajo en equipo			X	
	Foco en el cliente			X	
	Orientación a resultados			X	
GUIANDO PERSONAS	Liderazgo			X	
	Visión estratégica de negocios				
	Empowerment			X	
ASEGURANDO LA EXCELENCIA	Pensamiento analítico				
	Planificación				
	Pasión por la calidad				
	Iniciativa y proactividad				
	Comunicación efectiva				
	Aprendizaje continuo				
	Autonomía y responsabilidad				
	Adaptación al cambio				
	Orientación comercial				
	Innovación				
	Eficiencia operativa				
	Control y supervisión			X	
Gestión del conocimiento					
DESARROLLAND O RELACIONES DE CONFIANZA	Impacto e influencia				
	Negociación			X	
	Manejo de relaciones de negocio				
	Imagen personal				

9. TIPO DE DISCAPACIDAD			
MOTORA	VISUAL	AUDITIVA	MENTAL
X			

3. Importancia del Trabajo

Es importante reconocer que la investigación sirve para generar un análisis del antes, el hoy y el después que son proyectados en mis objetivos trazados a desarrollar a futuro.

Un análisis del ayer, donde pueda descubrir cuáles fueron las rutas que encaminé para llegar a obtener este rango laboral.

Un análisis del hoy, que me permita desarrollar nuevos procesos y a mejorar los que ya desarrollé.

Un análisis del mañana, nuevos proyectos, nuevas metas, nuevas actividades que me permitan incrementar mis conocimientos y sobre todo que favorezca a la empresa y a las personas que están a mi cargo.

4. Presentación de la Empresa

Divemotor es una empresa peruana con 27 años de experiencia en el mercado automotriz. Está dedicada a la comercialización de autos, camiones y buses y a brindar soporte y servicio Post Venta.

Divemotor vela por el bienestar de más de 1,000 familias, por lo que trabaja arduamente para que sus colaboradores sientan que son personas que generan valor y son reconocidas por la empresa.

La compañía ha sido reconocida como la empresa Líder en ventas en vehículos pesados por 9 años consecutivos. Asimismo, por 19 años continuos ha mantenido el liderazgo en la venta de buses con la marca Mercedes-Benz. Contando con 22 puntos de atención a nivel nacional, Divemotor



se compromete a seguir brindando el soporte y la asesoría personalizada a miles de usuarios y transportistas de todo el Perú.

4.1. Misión

Satisfacer las necesidades de nuestros clientes a través de la comercialización de autos, buses y camiones, fidelizándolos mediante la calidad de nuestro servicio post venta. Contribuimos al desarrollo de nuestra sociedad mediante nuestro compromiso de inversión a largo plazo, el desarrollo personal y profesional de nuestros colaboradores y una retribución adecuada a los accionistas.

4.2. Visión

Ser líder en los mercados en los que competimos y ser reconocidos por la calidad del servicio que prestamos.

4.3. Política de calidad

Como empresa comercializadora de autos, buses, camiones y servicio de post-venta, estamos comprometidos con la satisfacción de nuestros clientes con el proceso de mejora continua, a través del cumplimiento de las promesas, la gestión de la relación con el cliente y asegurando la competitividad de nuestros colaboradores y cumpliendo con los requisitos aplicables.

4.4. Valores

Colaboración

Buscar llegar a las metas en equipo, y atender las necesidades del cliente sin perder el ritmo de trabajo.

Responsabilidad

Hacer el trabajo a tiempo y con total transparencia.

Integridad

Brindar información exacta y cumplir las funciones con rectitud, franqueza y honestidad.

4.5. Enfoque comercial

Pasión por el cliente

Cumplir con las necesidades del cliente, buscar satisfacer sus demandas y exceder sus expectativas.

Fácil Financiamiento

A través de crédito vehicular con entidades bancarias. En algunos casos, con tasa de financiamiento de auto nuevo (previa evaluación crediticia del cliente).

Amplia Gama de Marcas

Unidades de las marcas que representa Divemotor (Mercedes-Benz, Dodge, Jeep, Fiat y RAM), y también unidades de otras marcas, que recibimos como parte de pago, producto de ventas de autos nuevos.



Nuestros Clientes Confían

Todas nuestras unidades pasan por inspección técnica y reciben una exhaustiva revisión estética y documentaría. Lo cual nos permite ofrecer los vehículos listos para la venta.

Selección Exclusiva Divemotor

Unidades con dos años máximo de uso y kilometraje menor a 10,000 km. Estos vehículos traen los siguientes beneficios: Tarjeta de descuento en combustible Primax por dos años y descuento en accesorios & boutique original.

5. Conclusiones Generales

Mi trayectoria profesional tiene una ruta marcada y todo se debe a la preparación académica recibida por la Institución Educativa Universidad Ricardo Palma donde me formé para desarrollar las diferentes actividades laborales que he venido realizando.

Los diferentes cursos que aprendí fueron formando parte de las actividades laborales que he venido realizando, aplicando temas de administración en la empresa que me ha brindado la oportunidad para hacerlo con la firmeza de cumplir cabalmente todo lo aprendido.

La grandeza de una empresa es en base a su gente, a su activo principal con el que cuenta día a día, la empresa Divemotor es una empresa muy reconocida que brinda a su colaborador la oportunidad de engrandecer sus conocimientos con actividades laborales con el perfil laboral que tanto la empresa y el colaborador necesitan.

Es probable que en algún momento de tu vida te hayas preguntado **¿Cuál es el motor de una empresa?** Y es muy probable que todos pensamos que la respuesta son las ventas. Desde los tiempos más remotos **las ventas** han surgido como una necesidad de las empresas para lograr el mismo objetivo. **“Generar las ganancias suficientes.”** Podríamos pensar que el tema de las ventas surgió no hace mucho tiempo, sin embargo, si analizamos la situación concluiríamos que este tema comenzó a surgir a partir de las necesidades de las personas primitivas para poder obtener un tipo de alimento para sus familias.

Todo esto condujo al **desarrollo de la agricultura** y con ello el sistema de trueque se desarrollará mucho más. Asimismo, la definición de **las ventas es a ciencia cierta la que se encarga del intercambio de un bien o servicio**. Esto está pactado con una unidad monetaria, con el fin de obtener el desarrollo, plusvalía de una organización y nación y por otro lado, en la satisfacción de los requerimientos y necesidades del comprador.

Las ventas siempre se llevarán a cabo dentro de una organización por un fin específico, el cual deben conseguir el mayor número de ventas que les generen los recursos financieros que esperan.

6. REFERENCIAS

Lead Your Market. (2018). *El jefe de ventas, ¿lider o mentor?*

Pineda, A. (2005). *Prospectar vision GMAC.*

7. ANEXOS

Capacitación en Portugal



Motor Show Marca Mercedes Benz



Tienda de Aramburú Mercedes Benz como Asesora de Ventas



Boutique

 Mercedes-Benz

VISITA LA BOUTIQUE MERCEDES-BENZ Y ENGRÍE A LOS MÁS PEQUEÑOS EN ESTA NAVIDAD



8 cuotas
sin intereses
exclusivo
colaboradores

REVISA EL CATÁLOGO HACIENDO CLIC AQUÍ 



PREGUNTA POR LOS DESCUENTOS DE DICIEMBRE.

Boutique



Mercedes-Benz
The best or nothing.



Colección estrella.

Variedad de relojes para dama y caballero.
Colección exclusiva Mercedes-Benz.



**RELOJ DE PULSERA, DAMA,
GLAMOUR MARK 2**
Pink/Black
Acero inoxidable/Cuero



**RELOJ DE PULSERA, DAMA,
CLASSY PINK MARK 2**
Silver/Gold
Acero inoxidable



**CRONÓGRAFO DE CABALLERO,
SPORT FASHION**
Black/Orange
Acero inoxidable/Silicona



**CRONÓGRAFO DE CABALLERO,
MOTORSPORT CHRONO**
Silver/Black/Orange
Acero inoxidable/Cuero

20% DESCUENTO

Para nuestros colaboradores en todos los artículos seleccionados, descuento por planilla hasta en 5 cuotas sin intereses.

Revisa el catálogo haciendo click aquí.

Contacto:
Alessandra Reupo Ojeda
Asesora de Accesorios y Boutique
sreupo@divemotor.com.pe
CL: 944-657-1001. SPYC: 89446571001.

DIVEMOTOR • Fire stickers. Síguenos en    

**CONSTANCIAS
DE
TRABAJO**

Certificado de Trabajo Divemotor

DIVEMOTOR
DIVECENTER S.A.C.
20520588486

CERTIFICADO DE TRABAJO

CERTIFICADO DE TRABAJO

DIVECENTER S.A.C., con R.U.C. N° 20520588486 certifica que el(la) Sr(a)(ta) BEJARANO RAMIREZ FIORELLA LORENA, identificado(a) con el DNI Nro. 41122785, trabajó en nuestra empresa desde el 01 de Abril de 2016 hasta el 31 de Marzo de 2018, desempeñando el cargo JEFE DE VENTAS AUTOS MB, en el área REGION CENTRO AUTOS MB.

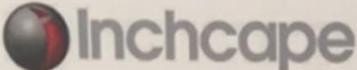
Se expide el presente a solicitud del interesado, para los fines que estime conveniente.

LIMA, 31 de Marzo de 2018
DIVECENTER S.A.C.

Rodolfo Gerstein Patron
APODERADO

GERSTEIN PATRON RODOLFO GERMAN
DNI: 03854290

Certificado de Trabajo Inchcape



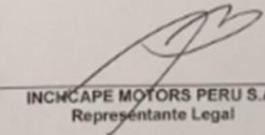
INCHCAPE MOTORS PERU S.A.
AV. EL POLO N° 1117 SANTIAGO DE SURCO
Tel: (51) 0910-3035
R.U.C. N°: 2038013036

CERTIFICADO DE TRABAJO

Por el presente certificamos que **BEJARANO RAMIREZ FIORELLA LORENA**, identificada con DNI N° 41122785, laboro en nuestra empresa desde el 24 de noviembre de 2015 hasta el 11 de marzo de 2016, en calidad de **ASESOR DE VENTAS**.

Se expide la presente a solicitud del interesado, para los fines que estime conveniente.

Lima, 11 de marzo de 2016



INCHCAPE MOTORS PERU S.A.
Representante Legal

Certificado de Trabajo Divemotor

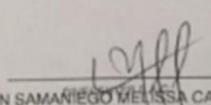
DIVEMOTOR
DIVECENTER S.A.C.
20520588486

CERTIFICADO DE TRABAJO

DIVECENTER S.A.C., con R.U.C. N° 20520588486 certifica que el(la) Sr(a)(ta) **BEJARANO RAMIREZ FIORELLA LORENA**, identificado(a) con el DNI Nro. **41122785**, trabajó en nuestra empresa desde el **16 de Abril de 2012** hasta el **10 de Noviembre de 2015**, desempeñando el cargo **ASESOR COMERCIAL AUTOS MB**, en el área **Ventas Autos MB**.

Se expide el presente a solicitud del interesado, para los fines que estime conveniente.

LIMA , 19 de Noviembre de 2015


AYLLON SAMANIEGO MELISSA CAROLINA
DNI: 40295784
Melissa Ayllon Samaniego
Apostada

Certificado de Trabajo Casino Austria Maritime


CASINO AUSTRIA MARITIME
CORPORATION

110 East Broward Blvd. Ste. 500
Ft. Lauderdale, FL 33301

Phone: 954 525 0831
Fax: 954 525 0832

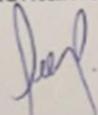
CONTANCIA DE TRABAJO

Recursos Humanos:

Deja constancia que la Srta. FIORELLA LORENA BEJARANO RAMIREZ identificada con Pasaporte 5533102 se encontró laborando del 03 de Enero del 2006 al 05 diciembre del 2008, con el cargo de Casino Dealer.

Por solicitud de la interesada se extiende la presente constancia para los fines pertinentes.

Atentamente,



Michele Klompner
Jefa de Recursos Humanos
Casinos Austria Martime

Certificado de Trabajo Golden Investment

Golden Investment S.A.
Sociedad inscrita en la Partida N° 03021907 del R.P.U. de Lima

Calle Los Risetores Oeste 172 San Isidro Lima 27 - Perú
Tel: (51) 441 - 8817 / (51) 441 - 3740 Fax: (51) 440 - 76
www.casinogoldenpalace.com.pe

CONSTANCIA DE TRABAJO

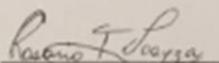
EL JEFE DE RECURSOS HUMANOS:

Deja constancia que la Srta. FIORELLA LORENA BEJARANO RAMIREZ;
identificada con D.N.I. 41122785 se encontró laborando, desde el 22 de Enero
del 2001 al 29 de Diciembre del 2005, en el cargo de TALLADORA.

Se extiende la presente Constancia a solicitud de la interesada, para los fines que
estime conveniente.

San Isidro, 30 de Diciembre del 2005.

Atentamente,


ROSARIO LOAYZA O.
JEFE DE PERSONAL


GOLDEN PALACE
CASINO

**RECONOCIMIENTOS
Y
CAPACITACIONES**

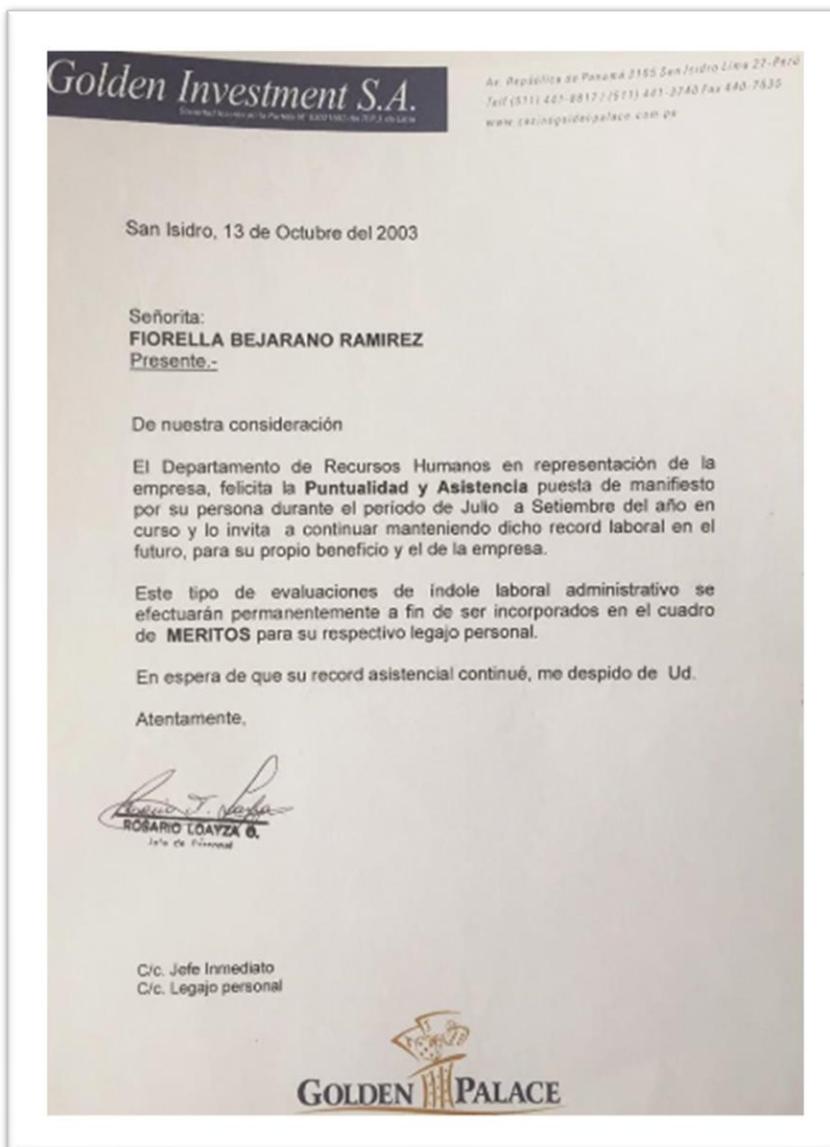
Diploma de Responsabilidad – Dedicación y Proactividad British Academy

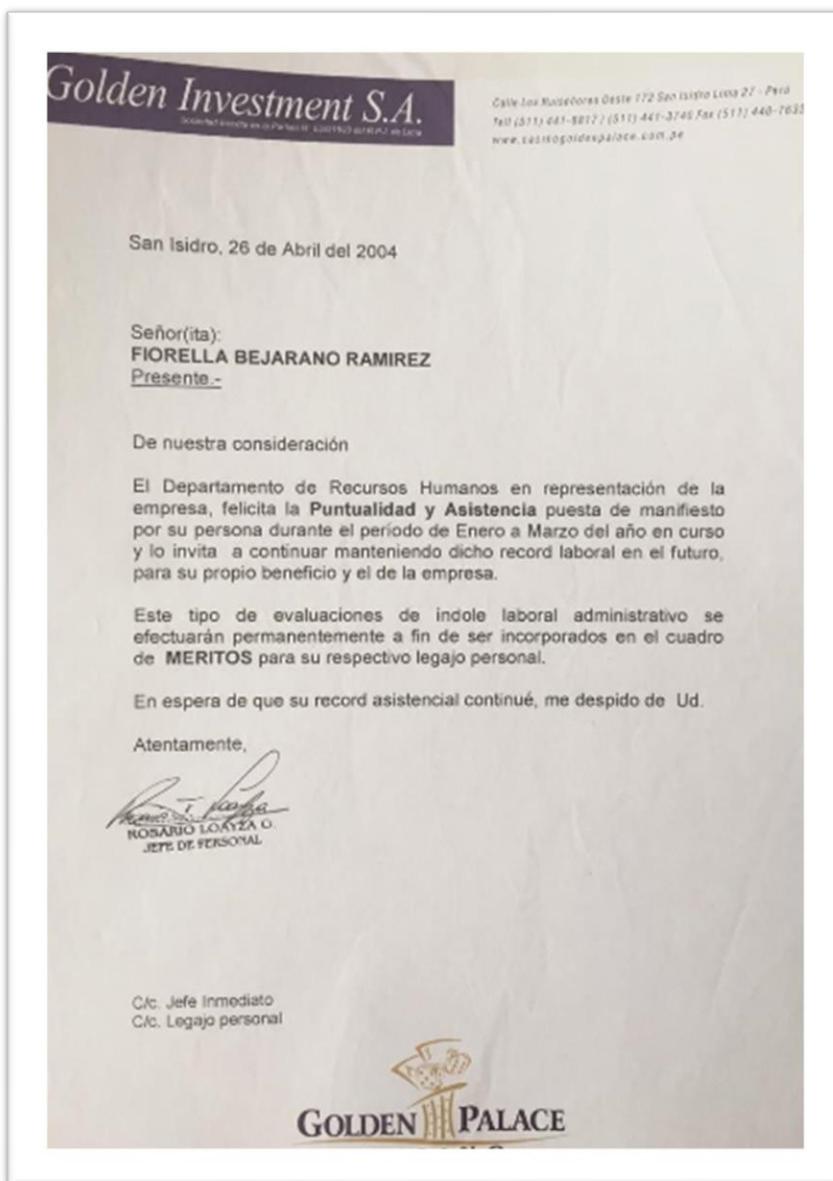
Reconocimiento por Puntualidad y Asistencia Empresa Golden Investment

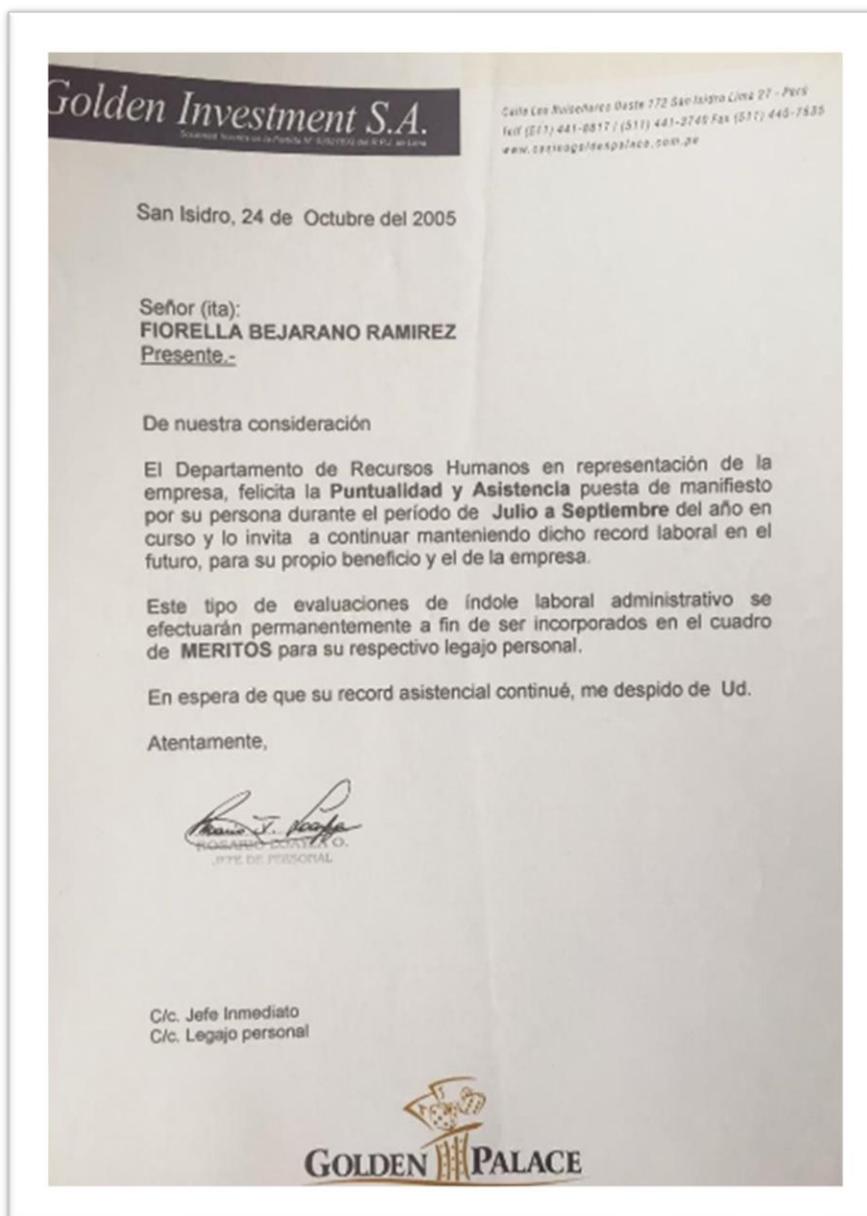


Reconocimiento por Puntualidad y Asistencia Empresa Golden Investment

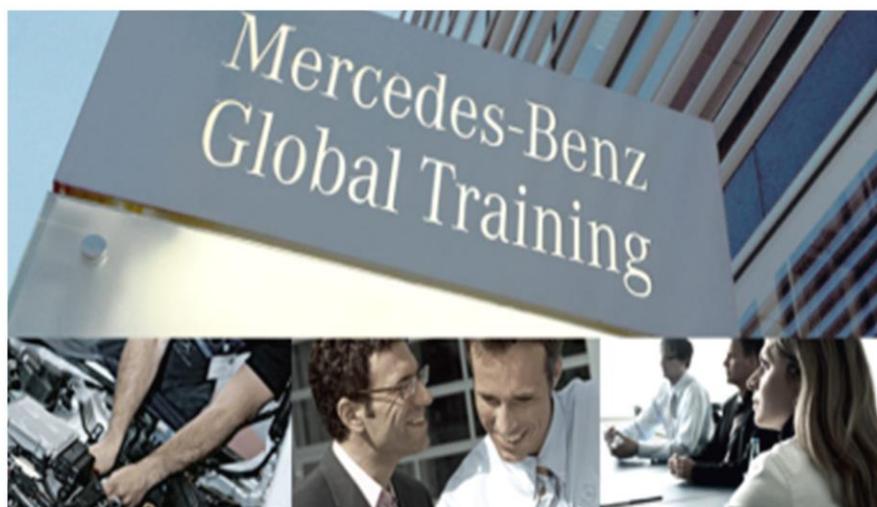


Reconocimiento por Puntualidad y Asistencia Empresa Golden Investment

Reconocimiento por Puntualidad y Asistencia Empresa Golden Investment

Reconocimiento por Puntualidad y Asistencia Empresa Golden Investment

Capacitación Modelo C Divemotor



Global Training – The finest automotive learning.

Certificado Certificate

El 20.5.2015 ha

Bejarano Ramirez, Fiorella Lorena

Número del participante LAFILRAMIREZ
789 DIVEMOTOR SA PERU

el test

**Test S0278E - Turismos • Introducción en el mercado • Clase C
W205**

fue realizado exitosamente

Esta impresión se genera automáticamente y es válida también sin firma.



Mercedes-Benz

Capacitación Modelo S Coupé Divemotor



Global Training – The finest automotive learning.

Certificado Certificate

El 20.5.2015 ha

Bejarano Ramirez, Fiorella Lorena

Número del participante LAFILRAMIREZ
789 DIVEMOTOR SA PERU

el test

Test final S0274E - AKUBIS direct sales: el nuevo clase S Coupé

fue realizado exitosamente

Esta impresión se genera automáticamente y es válida también sin firma.



Mercedes-Benz

Capacitación Modelo A Divemotor



Global Training - The finest automotive learning.

Zertifikat Certificate

EI 20.5.2016

Bejarano Ramirez, Fiorella Lorena

789 DIVEMOTOR SA PERU

completó con éxito el test

S0168E

**Lanzamiento al mercado del Clase A New
Generation Compact Car - Go**

Este impreso ha sido generado automáticamente y tiene validez aunque no esté firmado.



Mercedes-Benz

Capacitación del Producto AMG Divemotor

Certificado Certificate

El 24.11.2016 ha

Bejarano Ramirez, Fiorella Lorena

Número TN LAFILRAMIREZ
789 DIVEMOTOR SA PERU

trabajado el contenido de aprendizaje

Conocimientos del producto AMG

Esta impresión se genera automáticamente y es válida también sin firma.

The AMG logo consists of three slanted parallel bars to the left of the letters 'AMG' in a bold, sans-serif font.

DRIVING PERFORMANCE

Capacitación Modelo GLC Divemotor

Certificado Certificate

Global Training – The finest automotive learning.

El 21.12.2016 ha

Bejarano Ramirez, Fiorella Lorena

Número TN LAFILRAMIREZ
789 DIVEMOTOR SA PERU

trabajado el contenido de aprendizaje

**Turismos • Introducción en el mercado GLC • BR X253 •
e-Training • Go (S0362E)**

Esta impresión se genera automáticamente y es válida también sin firma.



Mercedes-Benz

Certificado de Servicio y Atención al Cliente Golden Investment

**Certificado de Prevención de Lavado de Activos y del Financiamiento del Terrorismo
Lafit Divemotor**

 Sistema de Prevención del Lavado de Activos
y del Financiamiento del Terrorismo.

Divecenter S.A.C
CERTIFICA QUE
BEJARANO RAMIREZ, FIORELLA LORENA

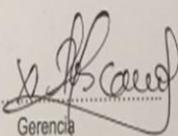
Ha recibido la capacitación sobre el SISTEMA DE PREVENCIÓN DEL LAVADO DE ACTIVOS Y DEL FINANCIAMIENTO DEL TERRORISMO – LAFIT.

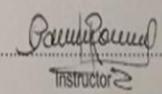
Temario:

- Base Legal
- Sujetos Obligados
- Manual para la Prevención del Lavado de Activos y del Financiamiento del Terrorismo
- Código de Conducta
- Conductas Inusuales / Señales de Alerta
- Enfoque basado en riesgos LAFIT

Duración: 1 hora

Lima, 16 de abril del 2012


Gerencia


Instructor



**Certificado de Responsabilidad Social Empresarial y Emprendedurismo Social
Universidad Ricardo Palma**



Certificado de Análisis de Redes Sociales**Universidad Ricardo Palma**

UNIVERSIDAD RICARDO PALMA
Rectorado

CERTIFICADO

Otorgado a:

FIGRELLA LORENA BEJARANO RAMÍREZ

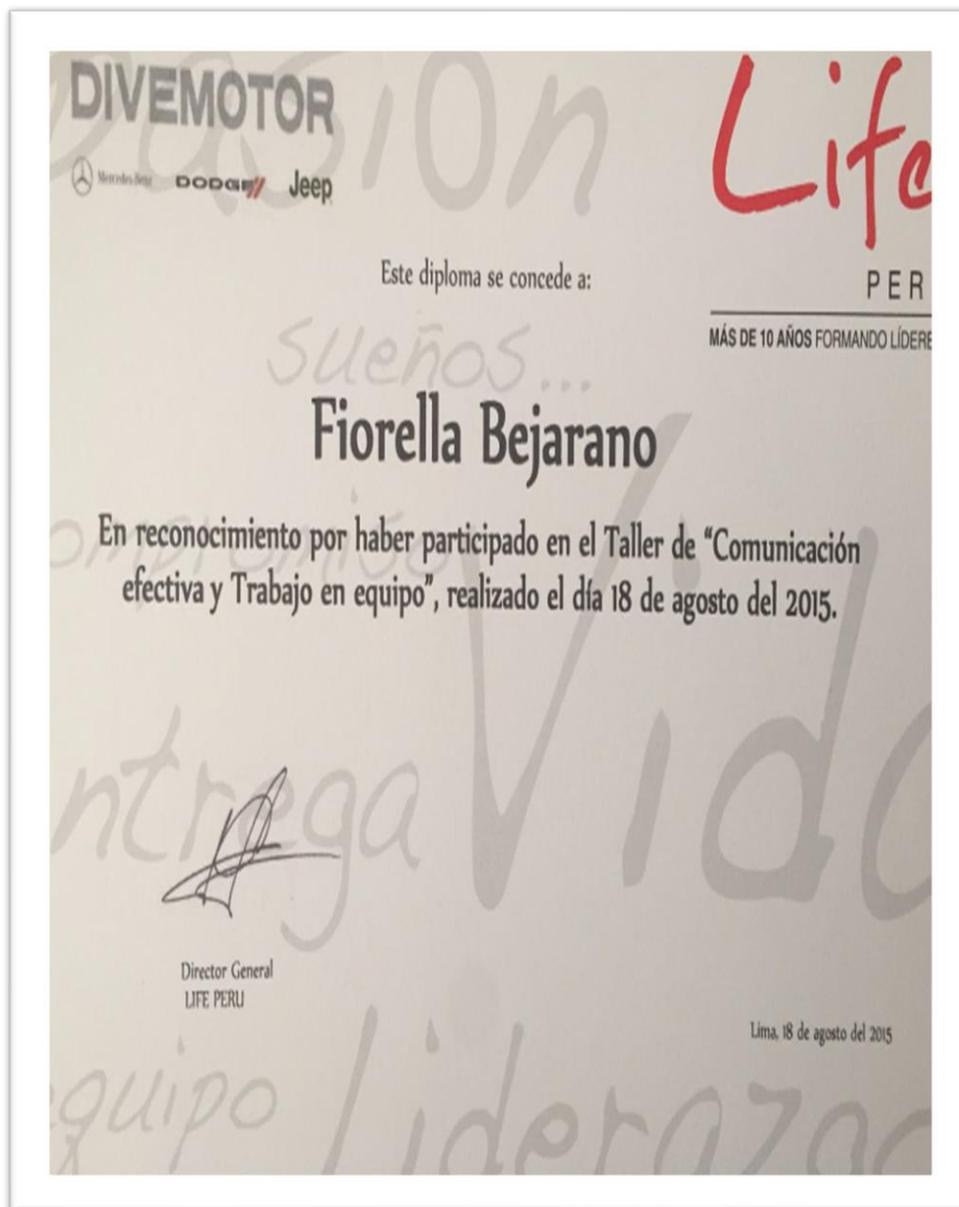
como Asistente al Curso Internacional "Análisis de Redes Sociales: Una metodología aplicada al concepto de liderazgo formal-informal en las organizaciones", dictado por el expositor español Juan Manuel Sáez Díaz, Profesor Asociado del Departamento de Sociología de la Universidad de Alicante - España, con un total de diez horas académicas.

Lima, 05 y 06 de septiembre del 2013

JUAN MANUEL SÁEZ DÍAZ
Expositor

DR. IVÁN RODRÍGUEZ CHÁVEZ
Rector

Certificado de Taller de Comunicación Efectiva y Trabajo en Equipo
Divemotor



**Certificado de Prevención de Lavado de Activos y del Financiamiento del Terrorismo
Lafit Divemotor**

 Sistema de Prevención del Lavado de Activos
y del Financiamiento del Terrorismo.

DIVECENTER S.A.C

CERTIFICA QUE

BEJARANO RAMIREZ FIORELLA LORENA

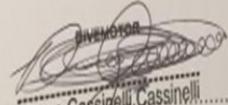
Ha recibido la capacitación sobre el SISTEMA DE PREVENCIÓN DEL LAVADO DE ACTIVOS Y DEL FINANCIAMIENTO DEL TERRORISMO – LAFIT.

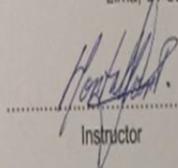
Temario:

- Base Legal
- Sujetos Obligados
- Manual para la Prevención del Lavado de Activos y del Financiamiento del Terrorismo
- Código de Conducta
- Conductas Inusuales / Señales de Alerta
- Enfoque basado en riesgos LAFIT

Duración: 1 hora

Lima, 01 de Abril del 2016


Renzo Cassinelli Cassinelli
Gerente de Desarrollo Humano


Instructor



Certificado en Habilidades Profesionales para Ventas**Divemotor**

**BOLETAS
DE
PAGO**

Boleta de Pago Abril 2012

DIVE MOTOR DIVECENTER S.A.C. R.U.C.: 20520588486		BOLETA DE PAGO ABRIL 2012 Período : Del 01/04/2012 al 30/04/2012 R.M. N° 020-2008TR		
101742	BEJARANO RAMIREZ, FIOR	DNI	41122785	31
Código	Apellidos y Nombre	Tipo Doc. Identidad	N° Doc. Ident.	Edad
E	ASISTENTE DE VENTAS	IN	598680FBRAI5	PRIVADO
Tipo de Trabaj.	Cargo	Código AFP/ Tipo AFP / ONP	N° Seguro Social	Regimen Laboral
	16/04/2012		1.700,00	120
Situación Especial	Fecha Inicio Rel. Lab.	Fec. Cese	Sueldo Basico	Hor. Efect. Labor.
0,00	0,00			15
H. Ext. al 1.35	H. al 100	H. Nocturna	Tiempo Impuntualidad	Días Efec. Trabajados
	0		Del	al
Días de Subsidio	Días no Lab. y no Subsidados	Días de D. M.	Vacaciones	
Ingresos		Deducciones		
Concepto	Monto	Concepto	Monto	
Horas Ordinarias	850,00	AFP Aporte Obligatorio	94,70	
Bonificación (Alimentac)	20,00	AFP Comision Variable	17,05	
Alimentación en Especie	77,00	AFP Seguro Invalidez	10,99	
		Descuento Alimentación	77,00	
Total Ingresos		Total Deducciones		199,74
		Neto a Pagar S/.		747,26
APORTES PATRONALES				
85,23	0,00	0,00	0,00	85,23
ESSALUD	SENATI	IES	SCTR	TOTAL APORTES
2,65				

Boleta de Pago Mayo 2012

DIVEMOTOR		BOLETA DE PAGO		
DIVECENTER S.A.C.		MAYO 2012		
R.U.C.: 20520588486		Período : Del 01/05/2012 al 31/05/2012		
R.M. N° 020-2008TR				
101742	BEJARANO RAMIREZ, FIOR	DNI	41122785	31
Codigo	Apellidos y Nombre	Tipo Doc. Identidad	N° Doc. Ident.	Edad
E	ASISTENTE DE VENTAS	IN	598880FBRA15	PRIVADO
Tipo de Trabaj.	Cargo	Código AFP/ Tipo AFP / ONP	N° Seguro Social	Regimen Laboral
	16/04/2012		1.700,00	240
Situación Especial	Fecha Inicio Rel. Lab.	Fec. Cese	Sueldo Basico	Hcr. Efect. Labor.
0,00	0,00			30
H. Ext. al 1.35	H. al 100	H. Nocturna	Tiempo Impuntualidad	Dias Efec. Trabajados
	0		Del	al
Dias de Subsidio	Dias no Lab. y no Subsidados	Dias de D. M.	Vacaciones	
Ingresos		Deducciones		
Concepto	Monto	Concepto	Monto	
Horas Ordinarias	1.700,00	Pago de 1ra. Quincena	680,00	
Bonificación Alimentación	40,00	AFP Aporte Obligatorio	189,40	
Alimentación en Especie	154,00	AFP Comision Variable	34,08	
		AFP Seguro Invalidez	21,97	
		Descuento Alimentación	154,00	
Total Ingresos	1.894,00	Total Deducciones	1.079,46	
				Neto a Pagar S/.
				814,54
APORTES PATRONALES				
170,46	0,00	0,00	0,00	170,46
ESSALUD	SENATI	IES	SCTR	TOTAL APORTES
2,67				
Tipo de Cambio				

Boleta de Pago Enero 2015

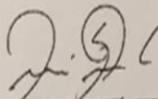
DIVEMOTOR
DIVECENTER S.A.C.
 20520588486

PLANILLA DE PAGO
 Enero 2015

Código 20000471	Nombre Trabajador BEJARANO RAMIREZ FIORELLA LORENA		Fecha Ingreso 16.04.2012	Fecha de Baja	Sueldo Básico 1.700,00
DNI 41122785	Régimen Pensionario AFP Integra		Observaciones		
Centro de Costo (Principal) ARAMBURU VTA AUTOSMB	Unidad Organizativa Ventas Autos MB		Posición ASESOR COMERCIAL		
Sede Aramburu	D. Lab. 12,00	H. Ordinarias 96,00	H. Extras 50% 0,00	H. Extras 100%	D.S.O. 100%
Periodo Vacacional 2015	Inicio Vacac. 02.01.2015	Retorno Vacac. 19.01.2015	Inicio Vacac.	Retorno Vacac.	Inicio Vacac. Retorno Vacac.

Ingresos		Descuentos		Aportes	
Sueldo Básico	680,00	Ap.Oblig. AFP Integra	2.596,41	Essalud	1.752,58
Comisiones Ventas	20.676,44	Com.Porcen. AFP Integra	402,44	Essalud EPS 2.25%	584,19
Vacaciones	4.537,12	Seguros AFP Integra	113,49	Seguro Accidente Personal	8,28
Alimentación en Especie	56,00	Imp. Renta 5ta. Categoría	6.344,31		
Bonificación (Alim.Esp.)	14,55	Otros Descuentos	2.000,00		
		Dcto. EPS	63,57		
		Dcto Alimentación Esp.	56,00		

Total Ingresos	25.964,11	Total Descuentos	11.576,22	Total Aportes	2.345,05
				Total Neto	14.387,69


 GERENTE GENERAL
 SAENZ LAGUNA CORDOVA JOSE MIGUEL
 DNI: 47862239

BEJARANO RAMIREZ FIORELLA LORENA
 DNI: 41122785

Boleta de Pago Enero 2016

INGRESOS		DEDUCCIONES				
CONCEPTO	IMPORTE	CONCEPTO	IMPORTE	SALDO CTA. CTG.		
Sueldo Básico	1000.00	Aportes A.F.P. 10%	1100.00			
Comisión por Unidades Vendidas	10000.00	Comisión Variable A.F.P.	170.50			
		Prima Seguro A.F.P.	110.48			
		Impuesto a la Renta	894.48			
		Descuento EPS	40.16			
TOTAL \$/	11000.00	TOTAL \$/	2322.62			
<p><i>Vh</i></p> <p>VICTOR ANDRES ACERO CATALAN GERENTE GENERAL</p>		<p>NETO A PAGAR \$/ 8678.38</p>				
RECIBI CONFORME		BANCO DE CREDITO DEL PERU				
APORTACIONES EMPLEADOR	ESSALUD	APORTES EPS	SEG.COM.SALUD	SEG.COM.R.PENSION	RESATI	TOTAL APORTACIONES
	742.50	247.50	66.00	53.45	0.02	1109.45

Boleta de Pago Diciembre 2017

JIVEIMOTOR

JIVECENTER S.A.C.

20520588486

BOLETA DE PAGO

Diciembre 2017

Código 20000471	Nombre Trabajador BEJARANO RAMIREZ FIORELLA LORENA		Fecha Ingreso 01.04.2016	Fecha de Baja	Sueldo Básico 8,000.00	
DNI 41122785	Régimen Pensionario AFP Integra		D. Inasistencia 0.00	H. Tardanza 0.00		
Centro de Costo (Principal) ARAMBURU VTA AUTOSMB	Unidad Organizativa Ventas Autos MB		Posición JEFE DE VENTAS AUTOS MERCEDES BENZ			
Sede Aramburu	D. Lab. 30.00	H. Ordinarias 240.00	H. Extras 25% 0.00	H. Extras 35% 0.00	H. Extras 100% 0.00	
Nivel			Categoría T. No Sujeto F.			
Periodo Vacacional	Inicio Vacac.	Retorno Vacac.	Inicio Vacac.	Retorno Vacac.	Inicio Vacac.	Retorno Vacac.

Ingresos	Descuentos		Aportes		
Sueldo Básico	8,000.00	Ap.Oblig. AFP Integra	2,243.46	Essalud	1,514.3
Comisiones Ventas	7,563.26	Com.Porcen. AFP Integra	347.74	Essalud EPS 2.25%	504.7
Gratificación Ordinaria	24,356.89	Seguros AFP Integra	127.42	Seguro Accidente Personal	9.0
Gratificación Extra.(Ley 30334)	1,644.09	Imp. Renta 5ta. Categoría	9,031.54		
Alimentación en Especie	63.00	Anticipo Gratificación	16,721.69		
Gratificación (Alim.Esp.)	16.36	Descuento Canasta	126.20		
Canasta de Navidad	180.29	Dcto. EPS	72.96		
Comisivo x Ventas	3,292.00	Dcto Alimentación Esp.	63.00		
Comisivo Asegurable	3,500.00				

Total Ingresos	48,615.89	Total Descuentos	28,734.01	Total Aportes	2,028.1
				Total Neto	19,881.8



GERENTE GENERAL
SAENZ LAGUNA CORDOVA JOSE MIGUEL
DNI: 47862239

BEJARANO RAMIREZ FIORELLA LORENA
DNI: 41122785

Boleta de Pago Enero 2018

IVEMOTOR

IVECENTER S.A.C.

20520588486

BOLETA DE PAGO

Enero 2018

Código 20000471	Nombre Trabajador BEJARANO RAMIREZ FIORELLA LORENA		Fecha Ingreso 01.04.2016	Fecha de Baja	Sueldo Básico 8,000.00	
DNI 41122785	Régimen Pensionario AFP Integra		D. Inasistencia 0.00	H. Tardanza 0.00		
Centro de Costo (Principal) ARAMBURU VTA AUTOSMB	Unidad Organizativa REGION CENTRO AUTOS MB		Posición JEFE DE VENTAS AUTOS MB			
Sede Aramburu	D. Lab. 30.00	H. Ordinarias 240.00	H. Extras 25% 0.00	H. Extras 35% 0.00	H. Extras 100% 0.00	
Nivel		Categoría T. Confianza NF				
Periodo Vacacional	Inicio Vacac.	Retorno Vacac.	Inicio Vacac.	Retorno Vacac.	Inicio Vacac.	Retorno Vacac.

Ingresos	Descuentos		Aportes		
Salario Básico	8,000.00	Ap.Oblig. AFP Integra	1,166.76	Essalud	787.5
Comisiones Ventas	2,715.96	Com.Porcen. AFP Integra	180.85	Essalud EPS 2.25%	262.5
Alimentación en Especie	133.00	Seguros AFP Integra	126.77	Seguro Accidente Personal	8.8
Indemnización (Alim.Esp.)	34.55	Imp. Renta 5ta. Categoría	2,001.51		
Contributivo Asegurable	784.04	Dcto. EPS	57.95		
		Dcto Alimentación Esp.	133.00		

Total Ingresos	11,667.55	Total Descuentos	3,666.84	Total Aportes	1,058.8
				Total Neto	8,000.7



GERENTE GENERAL
SAENZ LAGUNA CORDOVA JOSE MIGUEL
DNI: 47862239

BEJARANO RAMIREZ FIORELLA LORENA
DNI: 41122785

Boleta de Pago Febrero 2018

IVEMOTOR

IVECENTERS.A.C.

20520588486

BOLETA DE PAGO

Febrero 2018

Código 20000471	Nombre Trabajador BEJARANO RAMIREZ FIORELLA LORENA		Fecha Ingreso 01.04.2016	Fecha de Baja	Sueldo Básico 8,000.00	
DNI 41122785	Régimen Pensionario AFP Integra		D. Inasistencia 0.00	H. Tardanza 0.00		
Centro de Costo (Principal) ARAMBURU VTA AUTOSMB	Unidad Organizativa REGION CENTRO AUTOS MB		Posición JEFE DE VENTAS AUTOS MB			
Sede Aramburu	D. Lab. 30.00	H. Ordinarias 240.00	H. Extras 25% 0.00	H. Extras 35% 0.00	H. Extras 100% 0.00	
Nivel			Categoría T. Confianza NF			
Periodo Vacacional	Inicio Vacac.	Retorno Vacac.	Inicio Vacac.	Retorno Vacac.	Inicio Vacac.	Retorno Vacac.

Ingresos	Descuentos		Aportes		
Salario Básico	8,000.00	Ap.Oblig. AFP Integra	1,169.40	Essalud	789.3
Comisiones Ventas	1,653.85	Com.Porcen. AFP Integra	181.26	Essalud EPS 2.25%	263.1
Indemnización en Especie	154.00	Seguros AFP Integra	126.77	Seguro Accidente Personal	8.9
Indemnización (Alim.Esp.)	40.00	Imp. Renta 5ta. Categoría	1,823.59		
Retorno x Ventas	921.25	Dcto. EPS	68.04		
Retorno Asegurable	924.90	Dcto Alimentación Esp.	154.00		

Total Ingresos	11,694.00	Total Descuentos	3,523.06	Total Aportes	1,061.4
				Total Neto	8,170.5



GERENTE GENERAL
SAENZ LAGUNA CORDOVA JOSE MIGUEL
DNI: 47862239

BEJARANO RAMIREZ FIORELLA LORENA
DNI: 41122785

Pago de Boleta de Marzo 2018

JIVEMOTOR
WIVECENTER S.A.C.
20520588486
BOLETA DE PAGO
Marzo 2018

Código 20000471	Nombre Trabajador BEJARANO RAMIREZ FIORELLA LORENA	Fecha Ingreso 01.04.2016	Fecha de Baja 31.03.2018	Sueldo Básico 8,000.00
DNI 41122785	Régimen Pensionario AFP Integra	D. Inasistencia 0.00		H. Tardanza 0.00
Centro de Costo (Principal) ARAMBURU VTA AUTOSMB	Unidad Organizativa REGION CENTRO AUTOS MB	Posición JEFE DE VENTAS AUTOS MB		
Sede Aramburu	D. Lab. 30.00	H. Ordinarias 240.00	H. Extras 25% 0.00	H. Extras 35% 0.00
Nivel		Categoría T. Confianza NF		
Periodo Vacacional	Inicio Vacac.	Retorno Vacac.	Inicio Vacac.	Retorno Vacac.

Ingresos	Descuentos	Aportes
Salario Básico	8,000.00	Ap. Oblig. AFP Integra
Alimentación en Especie	140.00	Com. Porcen. AFP Integra
Comunicación (Alim. Esp.)	36.36	Seguros AFP Integra
Utilidades	3,434.78	Imp. Renta 5ta. Categoría
Seguro Asegurable	3,500.00	Anticipo Utilidades
		Dcto. EPS
		Dcto. Alimentación Esp.
		Essalud
		Essalud EPS 2.25%
		Seguro Accidente Personal

Total Ingresos	15,111.14	Total Descuentos	6,864.14	Total Aportes	1,059.8
				Total Neto	8,247.0



GERENTE GENERAL
SAENZ LAGUNA CORDOVA JOSE MIGUEL
DNI: 47862239

BEJARANO RAMIREZ FIORELLA LORENA
DNI: 41122785