

MANUAL DE ORGANIZACIÓN

FECHA DE ELABORACIÓN	PÁGINA
ENERO-2023	1 de 8
CÓDIGO	VERSIÓN
GPP-001	1

GERENCIA DE COMERCIALIZACIÓN Y VENTAS

GERENCIA DE PLANIFICACIÓN Y PRESUPUESTO			RESOLUCIÓN DE JUNTA DIRECTIVA			PRESIDENTE EJECUTIVO
AGENDA DE CTA. N°	PTO. CTA. N°	FECHA:	AGENDA N°	PTO.CTA. N°	FECHA:	FREDDY ÑAÑEZ

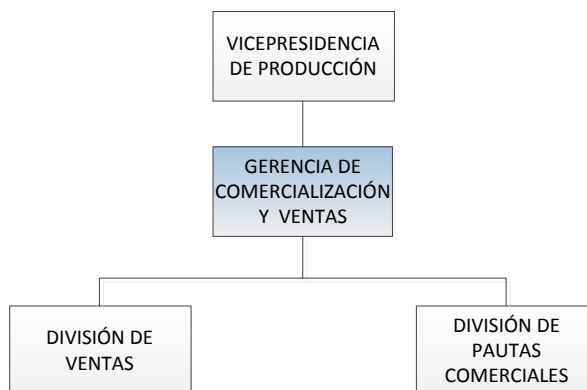
MANUAL DE ORGANIZACIÓN

FECHA DE ELABORACIÓN	PÁGINA
ENERO-2023	2 de 8
CÓDIGO	VERSIÓN
GPP-001	1

Unidad de Adscripción: Vicepresidencia de Producción.

Nombre de la Unidad: Gerencia de Comercialización y Ventas.

Código: GCV-03400.



Objetivo:

Procurar los recursos financieros requeridos para el funcionamiento de la Compañía Anónima Venezolana de Televisión, mediante una ágil y efectiva gestión de ventas de espacios publicitarios, comercialización del Servicio de Edición de Materiales Audiovisuales y el Servicio de Alquiler de los Estudios.

Nivel Jerárquico:

Esta dependencia es de Nivel Sustantivo, con rango de Gerencia, su titular será designado como Gerente, con el nivel jerárquico de unidad 4, según lo establecido en la normativa vigente.

Funciones:

1. Asistir a la alta Gerencia en la formulación de las políticas y estrategias referentes a la comercialización y ventas de los espacios publicitarios.
2. Gestionar y supervisar las actividades correspondientes al Acto de la Preventa y cualquier otro evento especial, relacionado con la comercialización y ventas de los espacios publicitarios en

ELABORADO POR: COORDINACIÓN DE ORGANIZACIÓN Y PROCESO	REVISADO POR DIVISIÓN DE PLANIFICACIÓN	APROBADO POR: GERENCIA DE PLANIFICACIÓN Y PRESUPUESTO	APROBADO POR: VICEPRESIDENCIA EJECUTIVA
ALBA SANABRIA	HOMERO APONTE	PAUL PÉREZ	YUSBELY RAMIREZ

MANUAL DE ORGANIZACIÓN

FECHA DE ELABORACIÓN	PÁGINA
ENERO-2023	3 de 8
CÓDIGO	VERSIÓN
GPP-001	1

articulación con la Gerencia de Gestión Comunicacional, Gerencia de Programas, Gerencia de Programación y cualquier otra relacionada con los mismos.

- Organizar la participación en eventos especiales asignados por la Vicepresidencia Ejecutiva, conjuntamente con las demás y unidades organizativas involucradas.
- Vigilar el cumplimiento de los contenidos y normas establecidas por el ente de adscripción durante las campañas publicitarias transmitidas por el Canal.
- Supervisar el cumplimiento de los servicios establecidos en la venta de espacios suscritos entre el Canal y el cliente.
- Articular con la Consultoría Jurídica, la firma de los contratos de publicidad por concepto de venta de los espacios publicitarios.
- Dirigir la preparación del análisis de mercadeo, necesario para evaluar el comportamiento de las tendencias en la venta de espacios publicitarios.
- Determinar mediante estudio de costos y mercadeo, los servicios de transmisión de espacios publicitarios para determinar tarifas, descuentos, bonificaciones, beneficios y someter a la aprobación de las máximas autoridades del Canal.
- Garantizar el asesoramiento permanente a los clientes activos y potenciales.
- Dirigir y controlar la asignación de las metas señaladas al personal de ventas.
- Negociar los espacios publicitarios con los clientes potenciales a través de estrategias de mercadeo.
- Controlar la emisión de la Orden Interna de Transmisión, basándose en la Orden de Transmisión emitida por el cliente.
- Asegurar el cumplimiento de la pauta y transmisión de los comerciales señalados en la Orden Interna de Transmisión por parte de la Gerencia de programación.
- Avalar las pautas diarias de transmisión de programas y cuñas comerciales, así como, controlar las situaciones de omisión, inclusión o variación de cuñas comerciales.
- Mantener actualizado el registro de clientes, tanto activos como potenciales.
- Garantizar los controles de ventas, elaboración de los contratos de publicidad, órdenes de transmisión, emisión de la Orden Interna de Transmisión y los certificados respectivos, estados

ELABORADO POR: COORDINACIÓN DE ORGANIZACIÓN Y PROCESO	REVISADO POR DIVISIÓN DE PLANIFICACIÓN	APROBADO POR: GERENCIA DE PLANIFICACIÓN Y PRESUPUESTO	APROBADO POR: VICEPRESIDENCIA EJECUTIVA
ALBA SANABRIA	HOMERO APONTE	PAUL PÉREZ	YUSBELY RAMIREZ

MANUAL DE ORGANIZACIÓN

FECHA DE ELABORACIÓN	PÁGINA
ENERO-2023	4 de 8
CÓDIGO	VERSIÓN
GPP-001	1

de cuenta, propuestas y documentos cobrables u otros, se ajusten a las normas y procedimientos establecidos por el Canal.

17. Remitir los reportes mensuales de las cifras de ventas y gestiones de espacios publicitarios a la Gerencias de Planificación y Presupuesto y la Gerencia de Administración y Finanzas.
18. Establecer en forma conjunta con la Gerencia de Gestión Humana y Gerencia de Gestión Comunicacional, enlaces comerciales a través de intercambios y operativos con nuestros clientes a objeto de beneficiar a los trabajadores del Canal.
19. Articular con la Gerencia de Programación el material que se va a transmitir, luego de su aprobación por el ente de adscripción.
20. Realizar otras funciones que le sean asignadas en el ámbito de su competencia.

La Gerencia de Comercialización y Ventas está conformada por las Divisiones identificadas de la siguiente manera: División de Ventas y División de Pautas Comerciales.

ELABORADO POR: COORDINACIÓN DE ORGANIZACIÓN Y PROCESO	REVISADO POR DIVISIÓN DE PLANIFICACIÓN	APROBADO POR: GERENCIA DE PLANIFICACIÓN Y PRESUPUESTO	APROBADO POR: VICEPRESIDENCIA EJECUTIVA
ALBA SANABRIA	HOMERO APONTE	PAUL PÉREZ	YUSBELY RAMIREZ

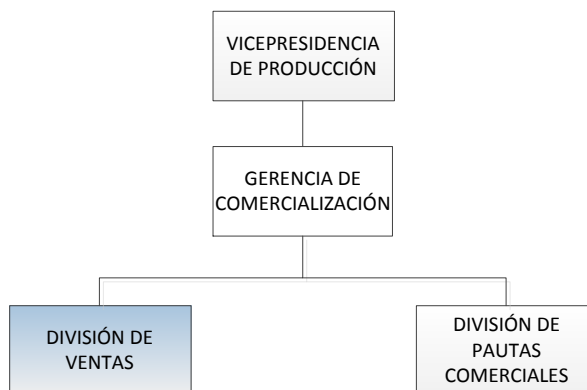
MANUAL DE ORGANIZACIÓN

FECHA DE ELABORACIÓN	PÁGINA
ENERO-2023	5 de 8
CÓDIGO	VERSIÓN
GPP-001	1

Unidad de Adscripción: Gerencia de Comercialización y Ventas

Nombre de la Unidad: División de Ventas

Código: DVTA-03401.



Objetivo:

Planificar y realizar la gestión de venta de los espacios publicitarios para lograr los ingresos necesarios para el normal funcionamiento de la Compañía Anónima Venezolana de Televisión.

Nivel Jerárquico:

Esta dependencia es de Nivel Sustantivo, con rango de División, su titular será designado como Jefe de División, con el nivel jerárquico de unidad 5, según lo establecido en la normativa vigente.

Funciones:

1. Desarrollar con los ejecutivos de ventas, la elaboración de las estrategias de ventas.
2. Apoyar a la Gerencia en la realización de los contratos de la preventa o cualquier otro evento especial.
3. Especificar a los clientes, las condiciones que se les pueden otorgar de acuerdo a su volumen de compra y solvencia crediticia.
4. Presentar a los clientes, las tarifas y ventajas de los programas o eventos especiales a ser transmitidos.

ELABORADO POR: COORDINACIÓN DE ORGANIZACIÓN Y PROCESO	REVISADO POR DIVISIÓN DE PLANIFICACIÓN	APROBADO POR: GERENCIA DE PLANIFICACIÓN Y PRESUPUESTO	APROBADO POR: VICEPRESIDENCIA EJECUTIVA
ALBA SANABRIA	HOMERO APONTE	PAUL PÉREZ	YUSBELY RAMIREZ

MANUAL DE ORGANIZACIÓN

FECHA DE ELABORACIÓN	PÁGINA
ENERO-2023	6 de 8
CÓDIGO	VERSIÓN
GPP-001	1

5. Estratificar la cartera de clientes según su volumen de inversión y su nivel de solvencia.
6. Controlar los programas, metas, estrategias de ventas y realizar los cálculos estadísticos sobre las ventas.
7. Determinar el número de clientes ingresados y coordinar con la Gerencia de Comercialización y Ventas, la apertura de los expedientes y lo correspondiente a su codificación.
8. Promover convenios de cooperación institucional, intercambios, alianzas, formación, recreación, capacitación, entre otros, con los diversos organismos públicos y privados, cooperativas, compañías de producción social, grupos étnicos y culturales.
9. Realizar otras funciones que le sean asignadas en el ámbito de su competencia.

ELABORADO POR: COORDINACIÓN DE ORGANIZACIÓN Y PROCESO	REVISADO POR DIVISIÓN DE PLANIFICACIÓN	APROBADO POR: GERENCIA DE PLANIFICACIÓN Y PRESUPUESTO	APROBADO POR: VICEPRESIDENCIA EJECUTIVA
ALBA SANABRIA	HOMERO APONTE	PAUL PÉREZ	YUSBELY RAMIREZ

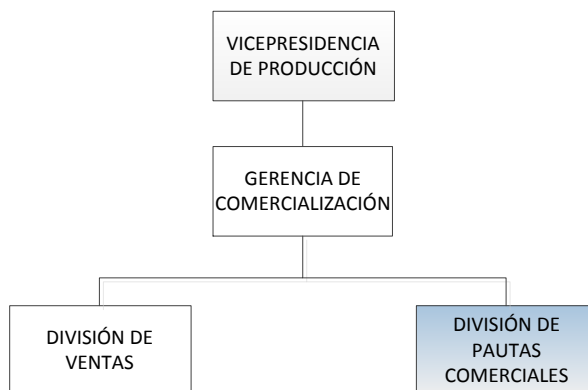
MANUAL DE ORGANIZACIÓN

FECHA DE ELABORACIÓN	PÁGINA
ENERO-2023	7 de 8
CÓDIGO	VERSIÓN
GPP-001	1

Unidad de Adscripción: Gerencia de Comercialización y Ventas

Nombre de la Unidad: División de Pautas Comerciales.

Código: DPCO -03402.



Objetivo:

Mantener el control de las cuñas contratadas por los clientes a través de la Gerencia de Comercialización y Ventas en la programación y transmisión por la pantalla de la Compañía Anónima Venezolana de Televisión.

Nivel Jerárquico:

Esta dependencia es de Nivel Sustantivo, con rango de División, su titular será designado como Jefe de División, con el nivel jerárquico de unidad 5, según lo establecido en la normativa vigente.

Funciones:

1. Controlar la programación de las cuñas contratadas y posterior monitoreo de su transmisión a través de la pantalla del Canal.
2. Mantener el control en de la emisión de comerciales en función de los contratos, propuestas y negociaciones de la publicidad vendida.
3. Obtener en forma oportuna y conveniente la Orden de Transmisión de las producciones elaboradas por los anunciantes.

ELABORADO POR: COORDINACIÓN DE ORGANIZACIÓN Y PROCESO	REVISADO POR DIVISIÓN DE PLANIFICACIÓN	APROBADO POR: GERENCIA DE PLANIFICACIÓN Y PRESUPUESTO	APROBADO POR: VICEPRESIDENCIA EJECUTIVA
ALBA SANABRIA	HOMERO APONTE	PAUL PÉREZ	YUSBELY RAMIREZ

MANUAL DE ORGANIZACIÓN

FECHA DE ELABORACIÓN	PÁGINA
ENERO-2023	8 de 8
CÓDIGO	VERSIÓN
GPP-001	1

- Conocer los estados o situaciones de los cortes de cuenta para cada cliente por consumo, detalle por día y horario en que se emitió efectivamente su publicidad.
- Emitir el Certificado de Transmisión al cliente, una vez culminada la transmisión de su espacio publicitario.
- Realizar el seguimiento oportuno de la transmisión de los comerciales y su compensación, en la oportunidad en que sea reprogramado para compensar su omisión por eventos fortuitos.
- Vigilar el cumplimiento de las normas establecidas por el ministerio de adscripción.
- Realizar otras funciones que le sean asignadas en el ámbito de su competencia.

ELABORADO POR: COORDINACIÓN DE ORGANIZACIÓN Y PROCESO	REVISADO POR DIVISIÓN DE PLANIFICACIÓN	APROBADO POR: GERENCIA DE PLANIFICACIÓN Y PRESUPUESTO	APROBADO POR: VICEPRESIDENCIA EJECUTIVA
ALBA SANABRIA	HOMERO APONTE	PAUL PÉREZ	YUSBELY RAMIREZ