

# **INDUCCIÓN LITORAL MOVIL**



**BIENVENIDO AL EQUIPO**

**litoral  móvil**

Agente Oficial de Claro

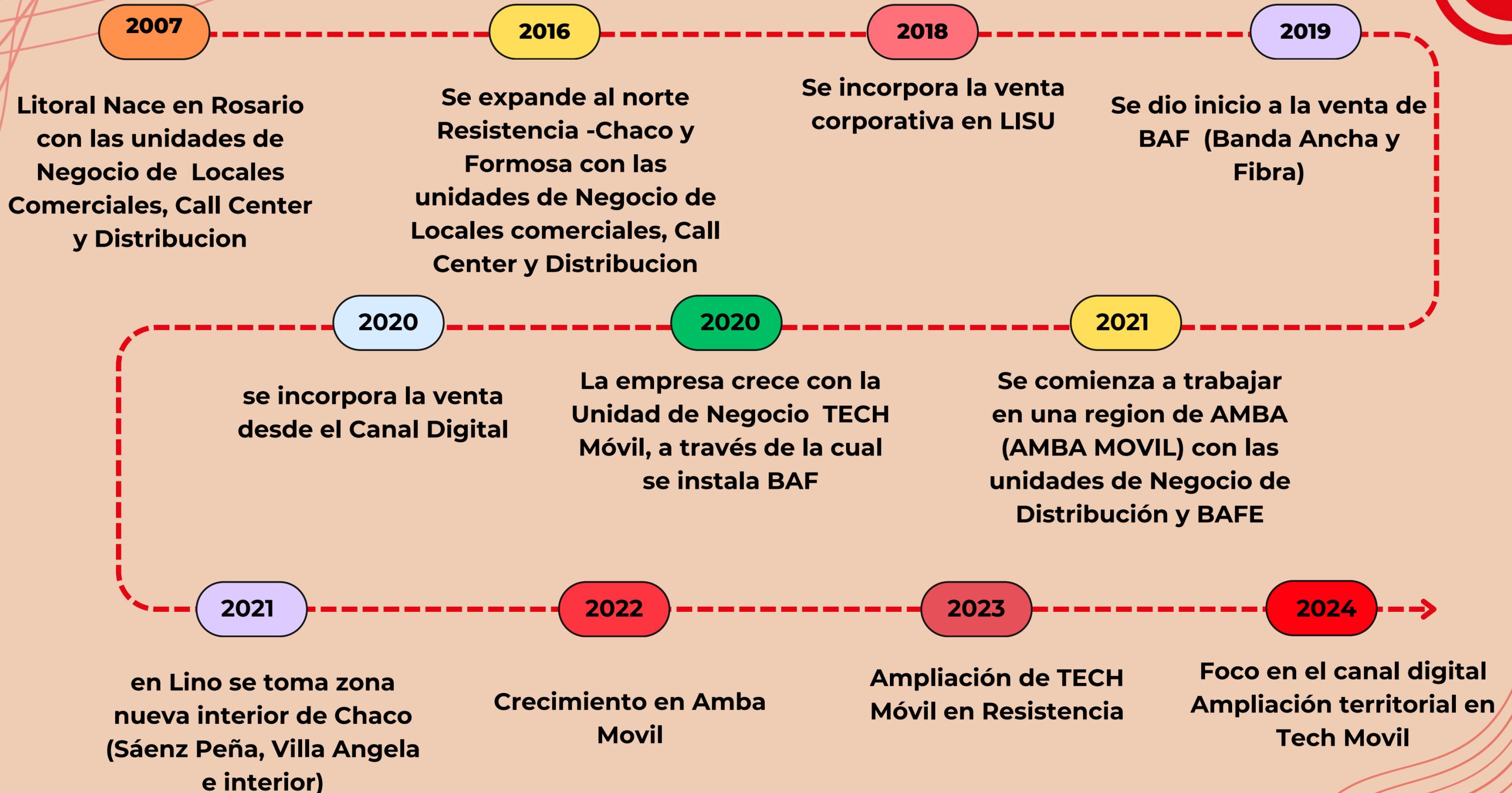


# ***Contenido:***

- **La Historia de la Empresa**
- **Equipo de trabajo**
- **Visión y Misión**
- **Beneficios**
- **Valores**
- **Anexo**



# HISTORIA DE LA EMPRESA





**"En Litoral Móvil, nos dedicamos a enriquecer nuestra comunidad a través de soluciones de telecomunicaciones excepcionales, fomentando la innovación y la confianza mediante un espíritu de equipo inquebrantable y un enfoque centrado en el cliente."**



**"Ser el mejor socio de Claro, mejorando la vida de nuestros clientes, ayudando a personas, negocios y comunidades a estar mas y mejor conectados con el mundo"**



# VALORES



## VOCACIÓN DE SERVICIO

Misión de cumplir y superar las expectativas de nuestros clientes, brindando una experiencia óptima en cada acción que realizamos. La entrega es absoluta y nuestro ego queda en segundo plano

## COHERENCIA

Ser consistente entre dichos y acciones; pensamiento y emociones; pasado, presente y futuro esperado. Buscar la razón detrás de cada acto.

## DISCIPLINA

Habito basado en el compromiso y el autocontrol, diseñando un paso a paso para lograr los objetivos y metas definidos.

## ESPIRITU COLABORATIVO

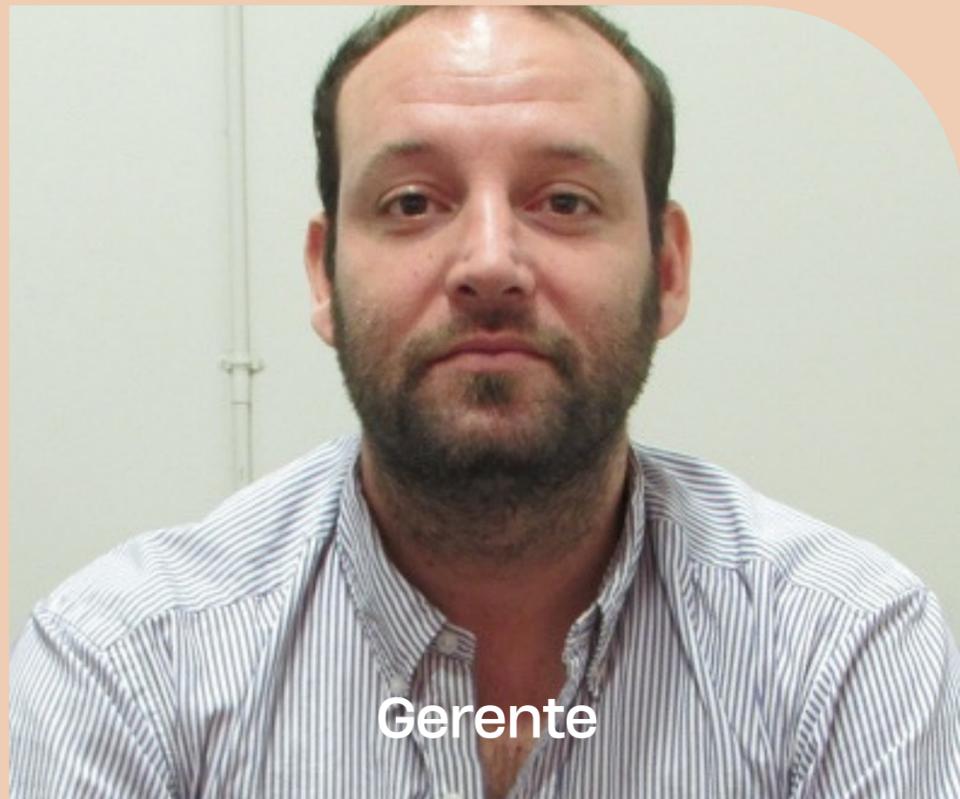
Capacidad para colaborar con los demás, formar parte de un grupo y trabajar con otras áreas de la organización con el propósito de alcanzar, en conjunto, la estrategia organizacional.



# EQUIPO DE TRABAJO

**Vas a formar parte de un equipo de trabajo que se encuentra en Rosario**

**Empiezas a ser parte de un equipo de Vendedores, Supervisores, Coordinador y Gerente**



Gerente

AGUSTIN IGLESIAS



Coordinador

JUAN CARLOS ZARATE



# Hoja de ruta crecimiento y desarrollo los primeros meses

## 1er Mes

Conocer el negocio, la dinámica y el equipo de trabajo, Conocer los sistemas a utilizar (SALESFORCE y SITE), Tablero de gestión, Realizar evaluación de conceptos brindados durante la inducción. Capacitación constante

## 2do Mes

Trabajar las cuentas asignadas colocándole tareas, Comenzar a cerrar positivamente negociaciones generadas desde el ingreso, Comprender el circuito de la venta y quienes intervienen. Aplicar al 100% de lo brindado en capacitación

## 3er Mes

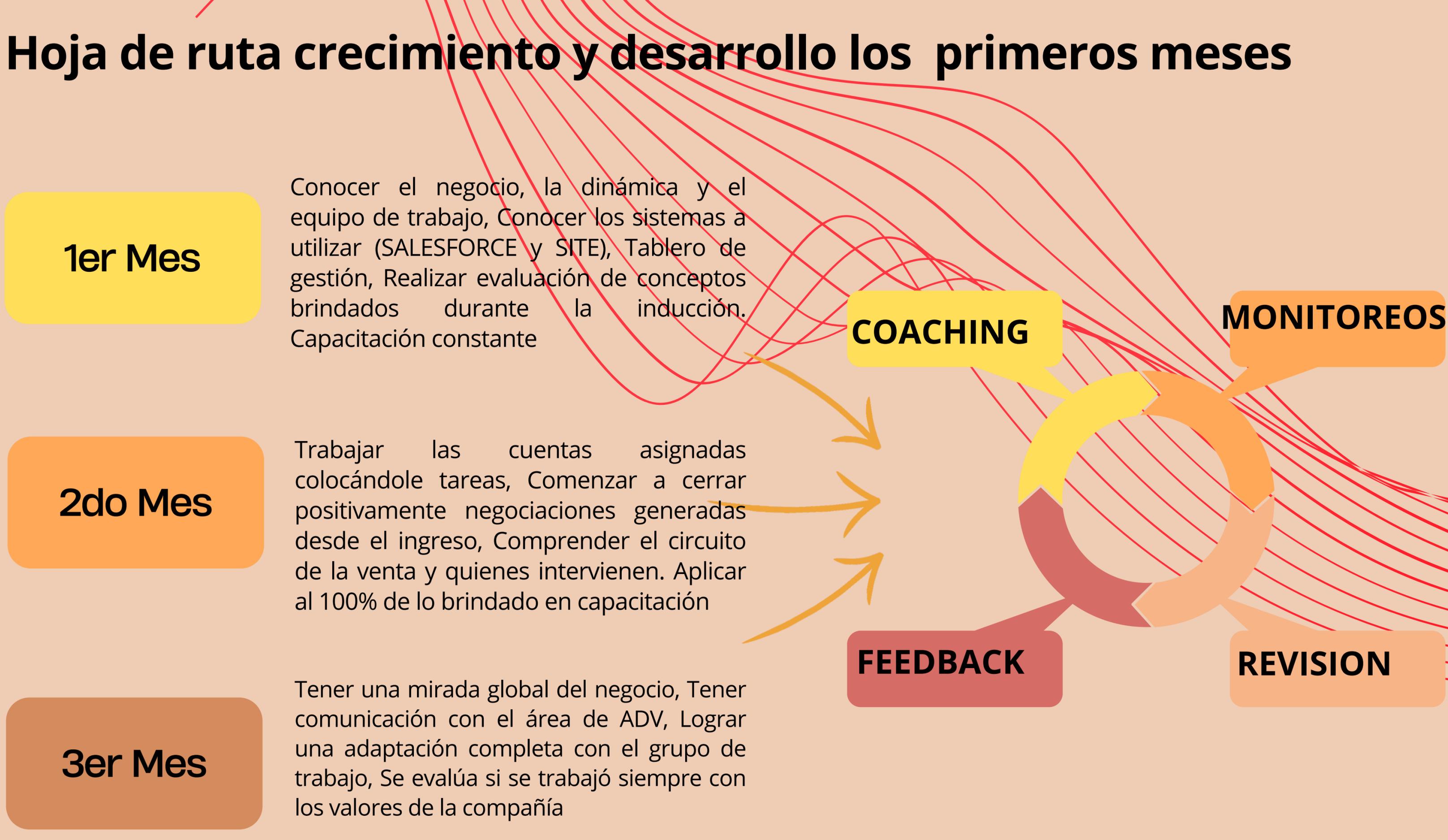
Tener una mirada global del negocio, Tener comunicación con el área de ADV, Lograr una adaptación completa con el grupo de trabajo, Se evalúa si se trabajó siempre con los valores de la compañía

**COACHING**

**MONITOREOS**

**FEEDBACK**

**REVISION**





# ANEXO

Es obligación respetar la puntualidad en el ingreso y egreso a sus tareas, todo ello bajo apercibimiento de aplicar las sanciones que correspondan en cada caso. De manera excepcional, y en todos los casos, el colaborador/a DEBE DAR previo aviso a su Supervisor/a, la empresa ofrece una tolerancia de 5 minutos de retraso en el horario de ingreso.



Ausencia sin aviso o razón justificada o Incumplimiento injustificado de la jornada laboral:

- Ante el primer incumplimiento o ausencia se procederá al descuento del día de trabajo.

Ante el segundo incumplimiento o ausencia se procederá al descuento del día de trabajo y pérdida del presentismo.

Toda ausencia que no se justifique será pasible de sanciones disciplinarias.



Está prohibido: registración o alta de manera fraudulenta o irreal en los sistemas Salesforce. El empleado tiene estrictamente prohibido informar al cliente datos erróneos respecto al precio, plazo de contrato, forma de entrega, y características particulares del objeto de venta.



Prohibido comercializar cualquier clase de producto de otra empresa que no sea CLARO. Queda prohibido crear cualquier otro perfil en plataformas o redes sociales con la marca CLARO para su comercialización por fuera de la actividad laboral.



Actualización diaria de los sistemas: Todo lo realizado en el día debe ser registrado por el ejecutivo en el sistema Salesforce o Site (según corresponda) sin excepción.



Relación entre empleados: Cualquier relación entre empleados, sean estos familiares o por relaciones personales afines, podrá ser evaluada por la empresa a fin de analizar el impacto que la misma tiene para el normal ejercicio de sus funciones dentro de la empresa.



# **BENEFICIOS:**

- Posibilidad de acceder a Capacitaciones para tu desarrollo profesional
- Posibilidad de Desarrollo Interno
- Incentivos por Objetivos Quincenales / Mensuales.
- Comedor equipado
- Primer viernes de mes: Almuerzo gratis
- Día de Cumpleaños Gift card con un monto de dinero para canjear.
- Eventos: (fiesta de fin de año- regalo día de la madre/padre- regalo día del niño etc.)
- Medicina Prepaga (Sujeto a ley)



# Club de BENEFICIOS

## CAPACITACIÓN FORMACIÓN

Universidad UAI  
Instituto TEC



## LIBRERIA

Tomy Librería 15% (Rosario)



## SUPERMERCADO

La Esperanza hasta un 17%  
(Rosario)



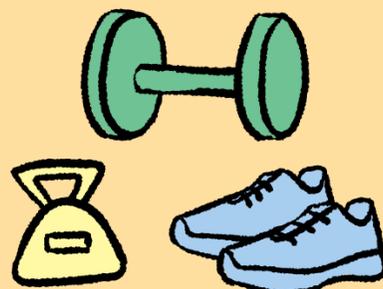
## CELULARES ACCESORIOS

TECH STORE  
5% DE DESCUENTO



## GIMNASIO

Estación Club 10% - Rosario



## VEHICULO

MARSILI - Rosario

- 25% en alineación y balanceo
- 10% en lubricentro,
- 5% en la compra de neumáticos.



## INTERNET

CLARO Fibra Optica  
Te reintegramos \$2199 de tu  
factura





**¡MUCHAS GRACIAS!**