



Guía detallada de

Representantes de Ventas, Al Por Mayor y Fabricación, Excepto Productos Técnicos y Científicos en California

También se les llama: Asesores de Ventas; Ejecutivos de Cuentas; Empleados de Mercadotecnia; Gerentes de Cuentas; Representantes de Cuentas; Representantes de Ventas Externos; Representantes de Ventas; Técnicos de Cuentas de Clientes; Vendedores Internos; y Vendedores

¿Qué Haría?

Los Representantes de Ventas, Al Por Mayor y Fabricación, excepto Productos Técnicos y Científicos, venden productos a mayoristas o fabricantes, a empresas o a grupos de personas, como distribuidores, tiendas al por menor y otros puntos de venta, contratistas de la construcción, agencias gubernamentales y otras instituciones. También venden productos a otros fabricantes y establecimientos mayoristas. Esta amplia clasificación ocupacional se encuentra en muchas industrias, pero no incluye a los trabajadores que venden artículos técnicos o científicos y productos a nivel mayorista.

Los Representantes de Ventas deben tener un amplio conocimiento de su mercancía, ya que trabajan estrechamente con los clientes respondiendo preguntas e inquietudes sobre los productos, señalar las ventajas de sus productos con respecto a los de la competencia, y tratar de vender la mayor cantidad de productos. El asesoramiento sobre el uso de sus productos que dan los Representantes a los clientes puede reducir los costos y aumentar las ventas. Tratan con sus clientes sobre los precios, las oportunidades especiales de compra y la disponibilidad de los productos. A veces colaboran con sus clientes para que exhiban la mercancía de una manera atractiva para estimular las ventas. Por lo general, una vez realizadas las ventas, los Representantes hacen visitas de seguimiento para asegurarse de que sus clientes están satisfechos con sus productos. También hacen demostraciones y entrenan a la gente sobre el uso de sus productos.

La obtención de nuevos clientes es una parte importante del trabajo. Los Representantes de Ventas siguen pistas de otros clientes, buscan anuncios en revistas profesionales y participan en ferias y congresos. Utilizan herramientas como las computadoras portátiles con conexión a Internet u otros dispositivos de telecomunicaciones para presentar persuasivas estrategias audiovisuales y responder a preguntas de inmediato. También utilizan programas informáticos como software de horarios y agendas y correo electrónico para ayudar en el buen manejo del tiempo.

Los Representantes de Ventas tienen varias funciones más allá de la venta de productos. Analizan estadísticas de ventas, preparan informes y desempeñan tareas administrativas, como la presentación de informes de cuentas de gastos, programación de citas y planificación de viajes. También se informan sobre productos nuevos y existentes y supervisan las ventas, los precios y los productos de sus competidores.

Los Representantes de Ventas pueden trabajar para una empresa o pueden comercializar productos de varios fabricantes o mayoristas. Los que están empleados directamente por los fabricantes o mayoristas a menudo se llaman Representantes de Ventas. Los que venden directamente a los consumidores se conocen como Vendedores Minoristas. Los Agentes de los Fabricantes o Representantes de los Fabricantes son Representantes de Ventas por cuenta propia que contratan sus servicios a muchos tipos de empresas fabricantes; pueden vender varios productos similares hechos por distintos fabricantes, por lo que adoptan un enfoque amplio para los negocios de sus clientes.

Tareas Importantes y Habilidades Relacionadas

Cada una de las tareas siguientes está emparejada con una habilidad de muestra requerida para realizar dicha tarea.

Tarea	Habilidad para realizar la tarea
Responder las preguntas de los clientes sobre los productos, precios, disponibilidad, usos de los productos y condiciones de crédito.	Servicio al Cliente y Personal
Recomendar productos a los clientes en función de las necesidades e intereses de estos.	Persuasión
Contactar con clientes regulares y potenciales para hacer demostraciones de productos, explicar sus características y tratar de obtener pedidos.	Ventas y Mercadotecnia
Calcular u ofrecer precios, condiciones de crédito o contrato, garantías y fechas de entrega.	Matemáticas
Consultar con los clientes después de la venta o firma del contrato con el fin de resolver problemas y para proporcionar un apoyo continuo.	Escuchar Activamente
Preparar dibujos, presupuestos y ofertas que cumplan las necesidades específicas del cliente.	Expresión Escrita
Identificar posibles clientes empleando directorios comerciales, siguiendo pistas de clientes existentes, participando en organizaciones y clubes y asistiendo a ferias y conferencias comerciales.	Inclinación a dar Servicio
Responder las preguntas de los clientes sobre los productos, precios, disponibilidad, usos de los productos y condiciones de crédito.	Servicio al Cliente y Personal
Recomendar productos a los clientes en función de las necesidades e intereses de estos.	Persuasión

Fuente: [Occupational Information Network \(O*NET\)](#) del Departamento del Trabajo de EE. UU.

Condiciones del Empleo

Los Representantes de Ventas pasan mucho de su tiempo viajando para visitar a posibles compradores y clientes actuales. Algunos Representantes de Ventas trabajan en oficinas bien iluminadas y cómodas desde donde llaman a sus clientes y llenan el papeleo. Otros pueden pasar fuera la mayor parte del día, donde las condiciones de trabajo pueden variar desde conducir un automóvil con aire acondicionado hasta hacer demostraciones de equipos de construcción en un campo lleno de fango bajo la lluvia. Es posible que los Representantes estén de pie durante largos periodos de tiempo durante el día. Necesitan tener fuerza física y la resistencia para llevar productos de muestra y/o catálogos incómodos o pesados para mostrar a sus clientes.

Los Representantes de Ventas pueden tener que trabajar horas extras, irregulares y de más de 40 horas a la semana. Sin embargo, la mayoría tiene la libertad de organizarse sus propios horarios de trabajo. Además, pueden pasar tiempo haciendo actividades de entretenimiento con posibles clientes durante las noches y los fines de semana. Algunos Representantes cubren amplias zonas y pueden pasar varios días, o incluso semanas, trabajando fuera de casa.

El trabajo del Representante de Ventas puede ser emocionante y estimulante, sobre todo cuando se hace una venta, pero también estresante y exigente. Por ejemplo, los Representantes de Ventas se enfrentan normalmente a la competencia de los representantes de otras compañías. Además, la mayoría trabaja a comisión, lo que añade más presión al cumplimiento de los plazos para vender productos a los clientes existentes y para llamar a otras empresas con el fin de ampliar su clientela.

Los Representantes de Ventas pueden pertenecer a organizaciones como la "Manufacturers' Agents National Association" o la "Manufacturers' Representatives Educational Research Foundation".

¿Seré Apto Para Este Trabajo?

El trabajo de Representante de Ventas será de interés para quienes disfrutan con la puesta en marcha y ejecución de proyectos, sobre todo iniciativas empresariales. Esta ocupación satisface a las personas con intereses emprendedores. Las ocupaciones emprendedoras requieren de personas con persuasión y liderazgo, toma de decisiones y asunción de riesgos para obtener beneficios. Los individuos con intereses emprendedores prefieren por lo general la acción a la reflexión.

Aquellas personas que deseen trabajar de Representante de Ventas deberán ser personas que se marcan objetivos, persuasivas y con la capacidad de trabajar bien de manera independiente y como parte de un equipo. Se valora mucho tener una personalidad y aspecto agradable, la capacidad de comunicarse bien con la gente y las habilidades de resolución de problemas. La paciencia y la perseverancia también son necesarias para completar una venta, lo que puede tardar varios meses. What Wages and Benefits Can I Expect?

¿Qué Salarios/Sueldos y Beneficios Puedo Esperar?

Los métodos de compensación varían considerablemente según el tipo de empresa y producto que se vende. La mayoría de los empleadores utilizan una combinación de salario/sueldo y comisión o salario/sueldo más bonificación. Los representantes que trabajan por cuenta propia pueden recibir sólo comisión cuando los pagos se basan en el valor de sus propias ventas.

Salarios/Sueldos

El salario/sueldo medio de Representante de Ventas, Excepto de Productos Técnicos, en California en el 2012 es de \$57,267 anuales, o \$27.53 por hora. La media es el punto en que la mitad de los trabajadores gana más y la otra mitad gana menos.

Salarios/Sueldos Anuales para 2012	Bajo (percentil 25)	Medio (percentil 50)	Alto (percentil 75)
California	\$39,592	\$57,267	\$81,757

Fuente: EDD/LMID [Occupational Employment Statistics Survey, 2012](#) El trabajo por cuenta propia no se incluye en estos salarios y sueldos.

Salarios/Sueldos por Hora para 2012	Bajo (percentil 25)	Medio (percentil 50)	Alto (percentil 75)
California	\$19.03	\$27.53	\$39.31

Fuente: EDD/LMID [Occupational Employment Statistics Survey, 2012](#) El trabajo por cuenta propia no se incluye en estos salarios/sueldos.

Beneficios

Los Representantes de Ventas pueden recibir beneficios de seguro médico, dental, vacaciones y permisos por enfermedad. También pueden disponer del uso de un vehículo de la empresa y millas de viajero frecuente. Algunas compañías ofrecen incentivos, como viajes de vacaciones gratis o regalos para los empleados de ventas con un rendimiento excepcional. Además de sus ingresos, los Representantes reciben por lo general el reembolso de gastos como costos de transporte, comidas, hoteles y el entretenimiento de clientes.

¿Cuál es la Perspectiva de Empleo?

Se tiene previsto que aumente el trabajo de los Representantes de Ventas en las industrias mayorista y de fabricación, debido principalmente al continuo crecimiento en la variedad y cantidad de los productos vendidos. Muchos empleos vacantes surgirán por la necesidad de reemplazar a los trabajadores que cambien de ocupación o que dejen la fuerza laboral. Las oportunidades de empleo y los ingresos fluctúan de un año a otro al verse afectadas las ventas por las cambiantes condiciones económicas, las cuestiones legislativas y las preferencias de los consumidores. Las personas con título universitario, los conocimientos o experiencias adecuadas y los rasgos de personalidad necesarios para vender con éxito tendrán las mejores oportunidades de empleo.

Pronósticos de Empleo

En comparación con todas las ocupaciones, se tiene previsto que, en California, el número de Representantes de Ventas, Excepto de Productos Técnicos, crezca más deprisa que el ritmo de crecimiento promedio. Se espera que los empleos para Representantes de Ventas, Excepto de Productos Técnicos, aumenten un 22.3 por ciento (o 28,800 empleos) entre el 2010 y el 2020.

Empleo Calculado y Crecimiento Proyectado para los Representante de Ventas, Excepto de Productos Técnicos					
Área Geográfica (Año Calculado-Año Proyectado)	Empleo Calculado	Empleo Proyectado	Cambio Numérico	Cambio Porcentual	Empleos Vacantes Adicionales Debidos a Sustituciones Netas
California (2010-2020)	129,400	158,200	28,800	22.3	30,400

Fuente: EDD/LMID [Projections of Employment by Occupation](#)

Empleos Vacantes Anuales

Se tiene previsto que, en California, se creen como promedio anual 2,880 nuevos empleos vacantes para Representante de Ventas, Excepto de Productos Técnicos, más otros 3,040 empleos vacantes por las necesidades de sustituciones netas, dando un total de 5,920 empleos vacantes de .

Promedio Anual Calculado de Empleos Vacantes para Representantes de Ventas, Excepto de Productos Técnicos			
Área Geográfica (Año Calculado-Año Proyectado)	Puestos Debidos al Crecimiento	Puestos Debidos a Sustituciones Netas	Total de Empleos Vacantes Anuales
California (2010-2020)	2,880	3,040	5,920

Fuente: EDD/LMID [Projections of Employment by Occupation](#)

¿Cómo Puedo Calificar?

Educación, Entrenamiento y otros Requisitos

Los conocimientos previos necesarios para los trabajos de ventas varían según la línea de productos y mercados. Muchos empleadores contratan a personas con experiencia previa en ventas que no tienen un título universitario, pero cada vez más prefieren o requieren un título de licenciatura. Algunos empleadores contratan a personas que no tienen experiencia y ellos los entrenan en el trabajo. Para algunos productos de consumo, factores tales como la capacidad de vender y la familiaridad con las marcas son más importantes que los antecedentes educativos. En general, las empresas buscan a los mejores y más brillantes individuos que tienen la personalidad y el deseo de vender.

Experiencia

Muchas compañías tienen programas formales de entrenamiento para Representantes de Ventas principiantes que pueden durar hasta dos años. En algunos programas, los alumnos van cambiando de puesto de trabajo en fábricas y oficinas con el fin de conocer todas las fases de la producción, la instalación y la distribución del producto. En otros, los aprendices asisten a clases formales en la fábrica seguidas de un entrenamiento en el puesto de trabajo bajo la supervisión de un gerente de ventas de campo.

Planificación Profesional Temprana

Los estudiantes de escuelas secundarias que estén interesados en el trabajo de Representante de Ventas deberían tomar clases de inglés, negocios, matemáticas y computadoras. Los cursos de hablar en público, comunicación y artes escénicas pueden ayudar a los estudiantes que desean aprender a comunicarse de manera más eficaz.

Programas de Trabajo y Estudios

California ofrece Programas Regionales Ocupacionales (ROP, por sus siglas en inglés) como Carreras Profesionales en Ventas y Ventas al por Menor y Ventas y Comercialización. Para encontrar Programas Regionales Ocupacionales, visite [el sitio de Internet de la Asociación de Centros y Programas Regionales Ocupacionales de California](#).

Educación Continua

No se requiere Educación Continua; sin embargo, es importante que los Representantes de Ventas permanezcan informados sobre los nuevos productos y las necesidades cambiantes de sus clientes. Por lo tanto, pueden asistir a seminarios sobre técnicas de ventas o tomar cursos de mercadotecnia, economía, comunicación o incluso un idioma extranjero para obtener esa ventaja extra necesaria para vender. También asisten a conferencias, ferias y convenciones para conocer a otros Representantes de Ventas y clientes y comentar el desarrollo de nuevos productos. Además, todo el personal de ventas puede participar en reuniones patrocinadas por la empresa para revisar el desempeño de las ventas, el desarrollo de los productos, los objetivos de ventas y la rentabilidad.

Certificación

Hay muchas certificaciones diseñadas para elevar los estándares y desarrollar las habilidades de los Representantes de Ventas. Algunos ejemplos son el: Fabricante Profesional Certificado (*Certified Professional Manufacturer*), Profesional de Ventas Certificado (*Certified Sales Professional*) y Representante de Productos de Construcción Certificado (*Certified Construction Product Representative*). La certificación puede incluir la realización de entrenamiento formal y pasar un examen. Para obtener más información, vaya al [Sitio de Internet Career InfoNet](#) del Departamento del Trabajo de EE. UU. y descienda hasta la opción de "Career Tools" (Herramientas profesionales). Seleccione la opción de "[Certification Finder](#)" (Buscador de programas de certificación) y siga las instrucciones para encontrar los programas de certificación.

¿Dónde Puedo Encontrar Información Sobre Entrenamiento?

Hay dos formas de buscar información sobre entrenamiento:

- [Search by Field of Study](#) (búsqueda por campo de estudio) para encontrar qué programas hay disponibles y qué escuelas los ofrecen. Puede buscar usando palabras clave como: Apparel and Accessories Marketing Operations (operaciones de mercadotecnia en ropa y accesorios); Business, Management, Marketing, and Related Support Services (servicios comerciales, de gestión, mercadotecnia y servicios de apoyo relacionados), Other (otro); Fashion Merchandising (comercialización de moda); General Merchandising, Sales, and Related Marketing Operations, Other (operaciones generales de comercialización, ventas y mercadotecnia relacionada); Sales, Distribution, and Marketing Operations, General (operaciones de mercadotecnia, distribución y ventas, general); Special Products Marketing Operations (operaciones de mercadotecnia de productos especiales); y Specialized Merchandising, Sales, and Marketing Operations, Other (operaciones especializadas de mercadotecnia, ventas y comercialización, otro).
- [Search by Training Provider](#) (búsqueda por proveedor de entrenamiento) para encontrar escuelas por nombre, tipo de escuela o ubicación.

Póngase en contacto con las escuelas si está interesado en aprender más sobre las clases que hay disponibles, las cuotas de inscripción y otros costos y cualquier curso prerrequerido.

Cómo Encontrar un Empleo

Es recomendable que los solicitantes presenten su solicitud directamente a los fabricantes y mayoristas. Los Representantes de Ventas también pueden encontrar ofertas laborales en las oficinas de colocación de empleos de colegios universitarios y universidades. Los Representantes de Ventas, clientes y otras personas que se dedican a esto recomiendan con frecuencia a candidatos interesados en una vacante existente. Los anuncios clasificados de los diarios son también fuentes de referencias laborales. **Los sistemas en empleos vacantes en Internet** incluyen JobCentral en www.jobcentral.com y CalJOBSSM en www.caljobs.ca.gov.

Para encontrar un Centro de Servicios de Empleo (One-Stop), visite [Service Locator](#) (localizador de

servicios). Vea los [consejos útiles para la](#) búsqueda de empleo para conocer otros recursos (se requiere [Adobe Reader](#)).

Encabezamientos de las Páginas Amarillas

Puede centrar su búsqueda de trabajo local revisando los empleadores indicados en Internet o en la guía telefónica local. A continuación le sugerimos algunos encabezamientos donde podría encontrar empleadores de Representantes de Ventas, Excepto de Productos Técnicos.

- “Automobile Parts, Supplies, & Accessories - Whsle & Mfrs” (piezas, materiales y accesorios de automóviles – al por mayor y fabricación)
- “Contractor’s Equipment & Supplies” (equipos y materiales de contratistas)
- “Farm Equipment” (equipos agrícolas)
- “Furniture Dealers - Whsle” (distribuidores de muebles – al por mayor)
- “Grocers & Markets Whsle” (productos y mercados alimentarios - al por mayor)
- “Manufacturers’ Agents & Representatives” (agentes y representantes de los fabricantes)

Encuentre Posibles Empleadores

Para encontrar una lista de empleadores de su área, vaya a la opción de ["Find Employers"](#) (Encontrar empleadores) del sitio de Internet de Información del Mercado Laboral:

- Seleccione una de las principales industrias que contratan a esta ocupación. Esto le proporcionará una lista de empleadores de esa industria en su área.
- Seleccione la opción de "View Filter Selections" (Ver selecciones filtradas) para limitar la lista a ciudades concretas o tamaño del empleador.
- Seleccione un empleador para conocer su dirección física, número de teléfono, tamaño del negocio, sitio de Internet, etc.
- Contacte al empleador para encontrar un posible empleo.

¿Hasta Dónde Podría Llevarme Este Empleo?

El ascenso laboral consiste a menudo en ser asignado a una cuenta o territorio más grande donde las comisiones tienden a ser mayores. Los Representantes de Ventas con experiencia pueden pasar a puestos de trabajo como el de instructor de ventas, que entrena a los nuevos empleados en técnicas de venta y en las políticas y procedimientos de la empresa. Los que tienen un buen historial de ventas y capacidad de liderazgo pueden ascender a puestos de nivel más alto, como supervisor de ventas, gerente de distrito o vicepresidente de ventas. Además de las oportunidades de ascenso dentro de una empresa, algunos Agentes de Fabricantes se pasan al trabajo por cuenta propia.

Ocupaciones Relacionadas

A continuación hay una lista de ocupaciones relacionadas con los Representantes de Ventas, Excepto de Productos Técnicos con enlaces para obtener más información.

Ocupación	Guía Ocupacional	Informe de la Industria	Perfil Ocupacional
Demostradores y Promotores de Productos			Perfil
Especialistas en Relaciones Públicas			Perfil
Vendedores Minoristas	Guía		
Representantes de Ventas, Al Por Mayor y Fabricación, de Productos Técnicos y Científicos	Guía		

Compradores Al Por Mayor y Al Por Menor, Excepto de Productos Agrícolas

[Perfil](#)

Otras Fuentes

- Manufacturers' Agents National Association
www.manaonline.org
- National Association of Manufacturers
www.nam.org
- Manufacturers' Representatives Educational Research Foundation
www.mrerf.org
- American Marketing Association
www.marketingpower.com

Estos enlaces se le ofrecen para su comodidad y no suponen ninguna aprobación por parte del Departamento del Desarrollo del Empleo.

Para el Profesional de Orientación de Empleo

Los códigos siguientes se ofrecen para ayudar a los consejeros, trabajadores de colocación de empleo u otros profesionales de empleo.

Sistema	Código
SOC – Standard Occupational Classification	41-4012
O*NET - Occupational Information Network	
Representantes de Ventas, Al Por Mayor y Fabricación, Excepto de Productos Técnicos y Científicos	41-4012.00
Interest Codes (RIASEC)	CER
CIP – Classification of Industrial Programs	
Operaciones de Ventas, Distribución y Mercadotecnia, General	521801
Operaciones Generales de Comercialización, Ventas y Mercadotecnia Relacionada	521899
Comercio, Gestión, Mercadotecnia y Servicios de Apoyo Relacionados	529999
TOP - Taxonomy of Programs (Colegios Universitarios de California)	
Mercadotecnia y Distribución	050900
Exhibición	050960
Otros Aspectos Comerciales y de Gestión	059900

The California Occupational Guides are a product of:
The California Employment Development Department
Labor Market Information Division
www.labormarketinfo.edd.ca.gov

Publicado el 8 de noviembre de 2012