

Gerente Operativo

Que es un Gerente Operativo de Vending

Un Gerente Operativo de Vending es alguien muy especial, alguien que no se puede reemplazar como si y no se consigue gente con esta especialización, pues lleva muchos años de experiencias solo realizadas en Empresas del sector Vending.

Un Gerente Operativo de Vending debe estar capacitado para realizar tareas que otras personas en la misma Empresa en la que presta servicios, también están capacitadas, pero tienen una enorme diferencia con respecto al Gerente Operativo.

Un Gerente Operativo de Vending, dirige a los reponedores; Un Gerente de Personal también.

Un Gerente Operativo de Vending, lidera las acciones de los técnicos, un Gerente Técnico también.

Un Gerente Operativo de Vending, diseña y modifica las rutas de trabajo, un Logístico también.

Un Gerente Operativo de Vending, trata en forma directa con los proveedores, un Jefe de Compras también.

Un Gerente Operativo de Vending, tiene contacto intenso con los clientes, un Comercial también.

Un Gerente Operativo de Vending, conoce en forma profunda la técnica de las máquinas, un buen técnico también.

Un Gerente Operativo de Vending, sabe mucho de psicología para tratar a los empleados y clientes, un psicólogo también.

Pero solo el Gerente Operativo de Vending, está en condiciones de saber que es la carga e higiene de una máquina, conocer con detenimiento las piezas y el funcionamiento de las máquinas, tener experiencia para hacer más rentables las rutas de trabajo, conocer cada uno de los productos de los proveedores, sean insumos o repuestos, estar en trato directo y fluido con los clientes, comprenderlos y sugerirles, escuchar sus reclamos y solucionarlos en forma inmediata, darle satisfacción a sus reclamos y "comprarse" al cliente, ser muy psicólogo con los clientes, proveedores y empleados, cuando la relación clientes - proveedor o empresa - empleados es buena, los resultados son altamente satisfactorios, téngase en cuenta que un empleado rinde mucho mas si se encuentra cómodo en su trabajo y la comodidad no pasa exclusivamente por lo que cobra a fin de mes, mas aún, definitivamente no pasa por este punto, en una palabra, un Gerente Operativo de Vending, debe hacer de su trabajo, una partida de ajedrez permanente, o sea que cuando el Gerente Operativo de Vending decide algo, sabe de antemano cual será la

reacción de su contrincante, y si sabe cual será la respuesta, la partida estará ganada de antemano.

Está claro que ser Gerente Operativo de Vending, no es tarea sencilla, lleva muchos años de experiencias, muchos tropiezos y entonces se pueden ver los resultados, no se hace Gerente Operativo de Vending de la noche a la mañana, se debe aprender mucho, todos los días y no existe universidad con esta materia específica, por que no se dan cuenta muchos que una Empresa Vending no vende café ni jugos, chocolatinas o tabaco, una Empresa Vending solo vende Servicios, nada mas y nada menos, el Servicio debe ser el mejor, único y en el Servicio no solo se habla del café, incluye todo, productos, máquinas, higiene, presentación personal, educación, estado de los vehículos, atención al cliente, respuesta inmediata, solución de problemas, etc.. y esto es lo que está bajo la órbita del Gerente Operativo de Vending

Esto y mucho más, como ser amplia educación, cultura general, ser extrovertido, poder dialogar de igual a igual con el lacayo o el rey, en una palabra, el Gerente Operativo de Vending tiene que ser una persona que maneje muy bien la diplomacia diaria y saber ubicarse perfectamente en toda situación.

Como dije, esto y mucho más debe ser un buen Gerente Operativo de Vending.

Ruben Danilo Abelairas

Gerente Operativo de Vending