

# Mercaderista Cultiva



Uno de los pilares fundamentales de la FFVV presencial en Supermercados y grandes tiendas son los reponedores o Mercaderistas. Cultiva, tiene gran experiencia en esta materia y es por ello, que destacamos este servicio:

**Cultiva**  
strategic partners

En estos días, con la gran segmentación de nichos de mercados y la gran variedad de productos, el problema más común al cual se enfrentan las compañías, es que los compradores no encuentran sus productos. Es por ello, que la presencia de un Mercaderista en ruta es fundamental para velar por la correcta implementación de productos en el lineal y así garantizar la rotación esperada.

---



## PRINCIPALES FUNCIONES

Dependiendo de la categoría del producto y de los objetivos de la marca las funciones de un Mercaderista de ruta pueden variar; no obstante, su función principal es asegurar que la ejecución de la estrategia de marca en el lineal se cumpla fielmente en base a:

- Velar que el planograma negociado se cumpla, garantizando que el consumidor siempre encuentre sus productos
- Destacar sobre la competencia
- Evitar quiebres de stock
- Aumentar la rotación de los productos a través de la reposición oportuna de los mismos
- Implementar o sustituir el material POP acordado relacionado a campañas negociadas.

Sin embargo, para que un Mercaderista ejecute su acción de forma efectiva; previamente se tuvo que haber realizado el análisis del comportamiento del comprador de la categoría a la que pertenece, para que de esta manera la reposición se haga considerando:

- Aprovechamiento de las zonas calientes en el lineal: Para ello, se tuvo que haber estudiado previamente el comportamiento del comprador en el PDV.
- Identificación del producto estrella de la marca: Todo ello con la finalidad que la reposición del mismo sea el foco con respecto a los productos de la gama.



# Importancia

La reposición en ruta cada vez toma más auge y los representantes de marketing deben enfocarse en incorporar dentro de su estrategia este perfil.

En Cultiva SP nos preocupamos porque nuestros mercaderistas conozcan desde la historia y cultura corporativa de la empresa hasta la marca y el ciclo de vida de los productos, permitiendo que no solo ejecute las acciones encomendadas, sino que también, detecte oportunidades de mejora, implicándose con el proyecto y en pro del logro de los objetivos y metas de la marca.

Todo ello complementado a una excelente presentación personal que es un sello característico de nuestro equipo de colaboradores.



## 1. Importancia

- Se destaca que el Mercaderista es esencial para garantizar que los productos estén siempre disponibles, en buen estado y accesibles para los clientes.

## 2. Tareas

- El Mercaderista entre otras cosas debe, revisar y reponer los productos en los estantes, limpiar y organizar las estanterías, verificar los precios de los productos, realizar los ajustes y cumplir con los horarios establecidos para la reposición.

## 3. Conocimiento de los Productos

- El conocimiento de los productos es esencial, dado que este conocimiento, permitirá asesorar a los clientes y mejorar de esta manera las ventas e imagen del producto en las cadenas de supermercado

#### 4. Habilidades Organizativas

- La organización es clave para el éxito, nuestro mercaderista debe tener habilidad para organizar los productos en las estanterías y asegurarse de que estén siempre disponibles y accesibles para los clientes

#### 5. Habilidades de Comunicación

- Habilidades de comunicación: Como Mercaderista, es probable que interactúe con clientes y compañeros de trabajo. Debe tener capacidad para comunicarse efectivamente, tanto verbalmente como por escrito.

#### 6. Trabajo en Equipo y Flexibilidad

- Los supermercados suelen ser entornos de trabajo colaborativos. Nuestros mercaderistas tienen capacidad para trabajar en equipo y colaborar con colegas para alcanzar los objetivos
- En los supermercados, las cosas pueden cambiar rápidamente. Poseen capacidad para adaptarse a situaciones imprevistas y trabajar de manera efectiva bajo presión

# Sistemas de Control

Control de **asistencia y permanencia**  
mediante sistemas GEOVICTORIA y APE2  
WALMART

Control de **Ventas** mediante  
sistema INSTOREVIEW

**Reportería Avanzada** a medida  
del Cliente en Power BI.



## Somos el mejor partner para tu compañía

Nuestro equipo está compuesto por profesionales de alto rendimiento, con una vasta experiencia en el mundo laboral en diferentes ámbitos. Todos nuestros profesionales han tenido gran experiencia liderando equipos de trabajo multidisciplinarios. Contamos con psicólogos a lo largo de todo Chile, los que realizan los procesos de acuerdo a las necesidades y protocolos establecidos por CultivaSP.



# Especialistas en Servicios Transitorios y Recursos Humanos



ESPECIALISTA EN HUNTING



ADMINISTRACIÓN FFVV



SERVICIOS TRANSITORIOS

# Muchas Gracias.

**Contáctanos:**

**contacto@cultivasp.cl**

**www.cultivasp.cl**

**@cultivasp**

**(+56 2) 3245 2663**