

GERENTE DE ÁREA COMERCIAL

IDENTIFICACIÓN DE LA POSICIÓN

Denominación del cargo: GERENTE DE ÁREA

Área de desempeño: COMERCIAL

Naturaleza de la función: Ejecutiva

Depende de: Gerencia General

Supervisa a:

División Banca Persona

División Red Comercial y Atención al Cliente

OBJETIVOS DE LA POSICIÓN

Promover el desarrollo del crédito hipotecario asegurando una adecuada gestión de los riesgos involucrados, el acceso al mercado de capitales como fuente de financiamiento y la contribución a la resolución de las necesidades de vivienda de la población.

Optimizar la gestión de los productos inmobiliarios disponibles.

COMETIDOS

1. Programar, organizar, dirigir y controlar las actividades y el personal asignado al Área.
2. Formular los planes y metodología de trabajo para las unidades a su cargo, monitorear su ejecución y proponer las medidas correctivas que aseguren el logro de los objetivos.
3. Garantizar la implementación de las políticas crediticias definiendo criterios específicos de actuación de las unidades a su cargo.
4. Supervisar la concesión de préstamos de acuerdo a los criterios aprobados.
5. Supervisar la realización del análisis del crédito hipotecario (análisis comercial, demanda y competencia).
6. Supervisar el mantenimiento actualizado del Manual de Créditos y del Manual de Ahorros incluyendo su difusión y circulación interna a todas las unidades interesadas.
7. Supervisar el mantenimiento de la base de datos con toda la información concerniente a los créditos hipotecarios otorgados por el BHU (cuenta, garantía afectada y demás datos solicitados por el BCU).
8. Supervisar la gestión de distintas modalidades de ahorro y planes dirigidos al fortalecimiento y crecimiento de la cartera de ahorristas.

9. Asegurar sistemas eficaces para la información y apertura de cuentas en el ámbito nacional.
10. Participar en la elaboración de las políticas en materia de recuperación de cartera.
11. Monitorear los resultados obtenidos en materia de recupero de cartera.
12. Supervisar el análisis del mercado inmobiliario.
13. Participar en la formulación de políticas de fijación de precios de los inmuebles del Banco Hipotecario del Uruguay.
14. Supervisar el mantenimiento de la base de datos con toda la información concerniente a los inmuebles en poder del Banco en lo referente a ubicación, tasación, estado de conservación y demás datos pertinentes.
15. Supervisar la gestión de la red comercial.
16. Asegurar el suministro a los clientes de información sobre sus cuentas de ahorro o de crédito.
17. Implantar y supervisar el cumplimiento de las políticas, metodología y procedimientos definidos con relación a los riesgos que gestiona.
18. Ejercer las demás actividades que le sean encomendadas.

COMPETENCIAS

- Desarrollo del equipo conformado por los propios recursos humanos.
- Modalidades de contacto de forma de asegurar una comunicación clara en todos los sentidos.
- Liderazgo necesario para orientar la acción de los grupos humanos, inspirando valores de acción y anticipando escenarios de desarrollo de la acción del grupo.
- Pensamiento estratégico para comprender los cambios del entorno e identificar amenazas, oportunidades, fortalezas y debilidades.
- Orientación al cliente interno y externo.
- Orientación a los resultados y sentido de urgencia cuando se deben tomar decisiones.

REQUERIMIENTOS DEL CARGO

Requisito Excluyente:

Formación:

Educación Media Básica con 4º año aprobado.

Requisitos a valorar:

Experiencia en el desempeño de posiciones similares o en temáticas afines a las correspondientes al puesto.

Académicos:

Formación curricular

Bachilleratos, Títulos de grado y Postgrados

Formación no curricular

Cursos, seminarios, talleres o equivalentes:

- Aquellos que se describen como conocimientos y habilidades y cualquier otro directamente vinculado al cargo.

Conocimientos:

- Del sector, sus funciones y normativa
- De la organización y funcionamiento del Banco
- Del mercado de vivienda
- De los sistemas de información del Banco
- Sobre la gestión de riesgos
- De la normativa del BCU
- De la operativa de las unidades de negocio del Banco
- De marketing
- De la gestión administrativa y contable

Habilidades, capacidades y actitudes:

- Iniciativa
- Ejecutividad
- Orden, disciplina y método
- Estricto ajuste a las normas y a la ética laboral
- Estabilidad emocional
- Análisis y síntesis
- Creatividad e innovación
- Negociación
- Supervisión de personal