

ORGANIZACIÓN Y DIMENSIONAMIENTO DEL ÁREA DE COMERCIAL DE TVE

FUE REALIZADO UN DIMENSIONAMIENTO INICIAL EN BASE A UN MODELO DE EMPRESAS COMPARABLES

Modelo basado en empresas comparables: 162 personas

Ajustes: 3 personas

Modelo propuesto: 165 personas

MODELO PROPUESTO PARA COMERCIAL (hoja 68 y)

Dirección: 2 personas

- 1 Coordinador
- 1 Secretaria

Comisión asesora de Publicidad: 1 persona

Relaciones con Centrales de Compras: 2 personas

- 1 Coordinador
- 1 Secretaria

Coordinación de Servicios Comerciales: 21 personas

- 1 Coordinador
- 13 Gestión administrativa y Contratación
 - .1 Coordinador
 - .6 contratación (gestión derechos, liquidación pagos, contratación y comercialización, gestión contratos)
 - .6 apoyo administrativo a la Dirección Comercial (Gestión y control presupuestario, pool de secretarias, otros administrativos)
- 7 Logística y Promoción (promoción y relaciones con los medios, logística de mercados y distribución de productos, enlace con sala técnica y documentación)

Acciones Especiales: 6 personas

- 1 Coordinador
- 5 en acciones especiales

Marketing Comercial: 17 personas

- 1 Coordinador
- 7 Investigación Comercial
- 7 Marketing de productos (elaboración de análisis macro y micro del mercado)
- 2 Marketing de ventas de otros productos

Ventas de Otros productos: 17 personas

- 1 Coordinador
- 6 para venta de programas, cine y doblajes
- 2 para venta de canales
- 8 para ventas de otros productos

Ventas de Publicidad: 99 personas

- 1 Coordinador
- 30 Fuerza de Ventas de Publicidad Central
 - * 1 Coordinador
 - * 1 Ejecutivo Coordinador e institucional
 - * 28 para ventas (4 equipos de 7 personas) (negociación de contratos con las agencias y/o anunciantes; gestión del pedido de agencias, elaboración de previsiones de ventas)
Cada equipo lo forman:
 - .1 jefe de ventas
 - .5 ejecutivos de ventas
 - .1 asistente
- 21 para la Fuerza de Ventas de Publicidad Territorial
 - * 1 Coordinador
 - * 1 Asistente
 - * 19 en equipos de ventas territoriales
 - .1 delegado en Madrid
 - .7 personas en Barcelona
 - 1 jefe de ventas
 - 4 ejecutivos de ventas
 - 2 asistentes
 - .3 personas en Canarias
 - 1 jefe de ventas
 - 2 ejecutivos de ventas
 - .8 personas en equipos de publicidad regional
 - 2 delegados en la zona Noroeste (Galicia, Cantabria, Asturias y Castilla-León)
 - 2 delegado en la zona Sur (Andalucía y Extremadura)
 - 2 delegados en la zona Norte (País Vasco, La Rioja, Aragón y Cataluña)
 - 2 delegados en la zona Este (Valencia, Castilla-La Mancha, Baleares y Murcia)

-47 Gestión de operaciones de ventas

*1 Coordinador

*2 secretaría técnica operacional

*36 Planificación

.6 en el grupo de coordinación (control de carga, composición de equipos, creación y mantenimiento de la parrilla de publicidad)

.30 planificación de publicidad (colocación de campaña de publicidad, seguimiento y ajuste de campaña, comunicación con las agencias de medios, anulación de pases)

*8 en pauta publicitaria (elaboración y cierre de las guías de emisión y control de soportes (cintas)