

<b>Ubicación</b>	<b>Casa Matriz</b>
<b>Unidad Organizacional</b>	Vicepresidencia de Comercialización
<b>Posición</b>	<b>Vicepresidente/a de Comercialización</b>
<b>Reporta a</b>	Presidente/a Ejecutivo/a
<b>Reportes directos</b>	Gerente/a Comercialización Cobre no Refinado y Ácido, Gerente /a Comercialización Cobre Refinado, Gerente/a Comercialización de Subproductos, Gerente/a de Servicios Comerciales.

## MISIÓN

---

Responsable de maximizar en el corto, mediano y largo plazo el valor de la producción y el retorno neto de las ventas de Codelco, a través del diseño de una eficiente estrategia de comercialización y la utilización de la fuerza de ventas, tanto corporativa como en sus subsidiarias y agencias en el extranjero, que apoyen nuestra misión. Desarrollar y defender los mercados de Codelco, propendiendo a expandir la demanda y a mejorar el valor de nuestros productos, de manera de aumentar en eficiencia y eficacia los resultados de su comercialización, cumpliendo la Carta de Valores, el aumento de la Productividad y la disminución de Costos y las políticas, normas y procedimientos relacionados con Seguridad y Sustentabilidad, Diversidad de Género y Conciliación, en la Corporación.

## FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES

---

Liderar el diseño y la aplicación de políticas, planes corporativos, normas y procedimientos relacionados con la comercialización de los productos de Codelco. Evaluar y controlar su implementación y resultados.

Liderar la expansión y defensa de los mercados del cobre y subproductos por atributos técnicos y económicos y el enfoque del cliente, con el objeto de desarrollar el mercado de sus productos.

Administrar la comercialización de productos de Codelco, buscando la excelencia en el servicio a los clientes y midiendo y controlando el desempeño de la fuerza de ventas.

Diseñar una eficiente estrategia comercial y la utilización de la fuerza de ventas, tanto corporativa como en sus subsidiarias y agencias en el extranjero, que apoyen nuestra misión, lo que se logrará a través del desarrollo de un alto conocimiento del mercado del cobre y sus subproductos y la anticipación de tendencias futuras que puedan afectarlo.

Promover en Codelco exigencias de calidad de los productos comerciales, que mantengan nuestro acceso a los mercados, le den viabilidad futura al negocio y permitan distinguir los productos por su sustentabilidad y calidad y asociado al cumplimiento de los compromisos de entrega.

Gestionar los contratos de producción de las Divisiones Chuquicamata, Radomiro Tomic, Ministro Hales, Gabriela Mistral, Salvador, Andina, El Teniente y Ventanas y el contrato de venta de los productos comerciales, de acuerdo a los planes corporativos establecidos, de manera de cumplir con los plazos y calidad comprometidos.

Dirigir y coordinar las funciones de las oficinas Subsidiarias de Codelco en el extranjero.

Controlar la logística de exportación de productos comerciales lo que incluye las actividades portuarias, consolidación de programas anuales de producción, optimización de programas de embarque, etc., conforme a las necesidades de los clientes, restricciones de las compañías navieras y de la administración de los inventarios existentes.

Estructurar las orientaciones comerciales necesarias para el proceso de desarrollo estratégico de Codelco.

Actuar como miembro activo del Comité Ejecutivo y Comité Directivo, apoyando al Presidente Ejecutivo en la conducción estratégica de la Corporación.

Representar a la Corporación, de acuerdo a las delegaciones y autorizaciones vigentes, especialmente en materias de administración de personal, de acuerdo a las atribuciones establecidas en el Manual Alcance de Facultades (MAF), las políticas definidas en la Corporación y la legislación vigente.