

FUNCIONES CENTRO DE GESTIÓN MULTICANAL

1. Gestionar campañas o promociones comerciales por otros canales distintos a la oficina con los clientes que le hayan sido asignados según la tipología de campaña que le tengan asignada. Para ello:
 - 1.1. Recepción de los argumentarios de la campaña y soportes de la misma y si procede la formación específica para poder llevar la campaña a buen fin.
 - 1.2. Recepción de una cartera de clientes, realizando los contactos con la mayor diligencia y proactividad hacia la venta de la campaña asignada, siguiendo rigurosamente el argumentario de la misma.
 - 1.3. Complimentar diligentemente tras cada uno de los contactos el resultado del mismo en el soporte, fichas o fichero diseñados para tal fin.
 - 1.4. Realizar los reporting diarios o con la periodicidad exigida para el correcto seguimiento de su actividad.