DIRECCIÓN GENERAL

Puede contar con una serie de directores para cada una de las responsabilidades de la compañía.

Es la máxima autoridad en la gestión y dirección administrativa de una empresa.

DEPARTAMENTO DE MARKETING

El objetivo es ubicar y posicionar las ventas en el mercado, e incrementar las ventas y los ingresos.

Su función es manejar y coordinar las estrategias de venta. Está encargado de satisfacer las necesidades y requerimientos de los clientes, a su vez obteniendo ganancias.

**DEPARTAMENTO DE VENTAS**

Es el prioritario de la empresa, a través de él la empresa puede vender.

Es el encargado de la distribución y venta de los productos y dar seguimiento día a día de las diferentes rutas de vendedores para garantizar la cobertura total y abastecimiento a los locales comerciales.

Es un departamento autónomo vinculado al presidente de la compañía.

Departamento de finanzas

Su actividad es crucial para el funcionamiento de la empresa. En él se toman decisiones de gran calado.

Analiza los aspectos financieros, y determina la estructura de activos de la empresa.

DEPARTAMENTO DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO

**Departamento de atención al cliente**

Es el conjunto de actividades interrelacionadas que ofrece un suministrador con el fin de que el cliente obtenga el producto en el momento y lugar adecuado y se asegure un uso correcto del mismo.

Es el servicio que proporciona una empresa para relacionarse con el cliente.

**Departamento de recursos humanos**

Es esencialmente de servicios.

Sus funciones varían dependiendo del tipo de organización al que este pertenezca, a su vez, asesora, no dirige a sus gerentes.

Sus funciones son tales como ayudar a la organización, brindarles ayuda psicológica o reclutar al personal idóneo para cada puesto.