

Ejecutivos de Cuentas

En las agencias pequeñas el *Ejecutivo de Cuentas* es la persona que contacta los clientes, redacta el texto y maneja muchos detalles administrativos.

En las agencias grandes el *Ejecutivo de Cuentas* es la representación de la agencia frente al cliente y de funcionar como el cliente frente a la empresa.

Es la Agencia frente al cliente y el cliente frente a la Agencia

Las funciones del *Ejecutivo de Cuentas* son las siguientes:

- Una vez conseguido el cliente debe reunirse con el para discutir el problema publicitario de la empresa y cuales serán los objetivos mercadológicos a seguir en la campaña.
- Acto seguido debe reunir toda la información posible sobre el negocio de su cliente.
- Si es posible debe conversar con algunas personas de las que conforman la empresa para que así tenga una idea global de esta.
- Debe pasar al creativo, informes sobre las reuniones con el cliente para especificar los acuerdos llegados por ambas partes.
- Para obtener mejores resultados en el trabajo, debe convencer a los demás departamentos de que el cliente es una maravilla.
- Si la compañía carece de personal que le haga un estudio mercadológico, debe buscar accesoria para contar con los datos necesarios para la realización de una buena publicidad.
- Realizado el estudio mercadológico, debe asistir al cliente en la determinación de los objetivos del Plan de Marketing.
- Debe reportar al Departamento de Medios el presupuesto publicitario previamente determinado por el cliente.
- Debe evaluar y revisar los bocetos y textos realizados por el Departamento de Arte.
- Debe discutir el Plan de Medios elaborado por el departamento encargado.
- Debe tener toda la información para aclarar cualquier duda que tenga el cliente acerca de la campaña o cualquier inquietud que tengan los diferentes departamentos acerca de la empresa.
- Presentar y vender de la mejor manera la campaña al cliente luego de estar plenamente conforma y de acuerdo con esta.
- Debe cuidar de la producción de TV, radio, prensa o cualquier otra estrategia utilizada.
- Debe mantenerse informado de todo lo que cada departamento esta haciendo por su cliente.
- Debe tener control y evaluar el desarrollo de la campaña.
- Debe verificar que los objetivos planteados previamente sean los obtenidos en la campaña.
- Debe buscar junto al cliente nuevas estrategias de comunicación.

El *Ejecutivo de Cuentas* tiene como una cualidad destacable, su función de coordinador. Es el que sirve como centro de todas las actividades publicitarias. Es el que evalúa de manera objetiva la campaña ya que no esta tan influido por el cliente y el producto, y puede ser menos apasionado que el creativo por haber estado menos ligado al diseño del mismo de la campaña. La existencia de un *Ejecutivo de Cuentas* hace posible que los directores artísticos y todo el personal creador puedan dedicar mas tiempo a sus respectivas labores ya que no tienen que visitar al cliente cada vez que elaboren un anuncio o campaña.

El *Ejecutivo de Cuentas* debe tener capacidad y conocimientos técnicos .Debe de conocer de arte, producción, medios, planificación, creatividad, presupuesto, etc. Debe conocer un poco de todos los medios de que se vale la publicidad. Debe ser una persona autónoma, que trabaja de manera independiente, diplomática, definida y determinante, con capacidad de servicio y suspicacia. El *Ejecutivo de Cuentas* debe ser negociante, con una

visión provisoria, de mente analítica, creativa. Debe saber como sacarle el máximo a todos los departamento de la agencia, por esto se le diaria que el *Ejecutivo de Cuentas* serian explotador de talentos.