



SALES FORCE APP

ALTA INDIVIDUAL DE VENDEDORES

Módulo A4 · Tutorial

Bloque A — puesta en marcha

Perfil: Administrador

Duración estimada: 10 minutos

Módulo A4 · Perfil: administrador · Duración estimada: 10 minutos

Qué se logra con este módulo

Dar de alta un asesor y entregarle su acceso. Son dos caminos distintos según tenga correo o no, y la diferencia importa: **uno de los dos muestra la contraseña una sola vez.**

Los dos caminos

	Por correo	Sin correo
Cuándo se usa	El asesor tiene correo	El asesor no tiene correo, o no lo revisa
Qué hace el sistema	Manda una invitación con un enlace	Crea la cuenta y muestra la credencial
Quién pone la contraseña	El asesor, al activar su cuenta	El sistema la genera, o la escribe el administrador
Qué hay que entregar	Nada: el asesor recibe el correo	Usuario y contraseña, a mano

En campo, «sin correo» es el caso normal. Muchos asesores no tienen correo corporativo, y los que lo tienen no lo revisan desde el teléfono. Por eso este módulo se enfoca en ese camino.

Paso 1 · Entrar a Vendedores

En el menú lateral: **Gerencia logística → Vendedores.**

Gerencia logística > **Vendedores**

Vendedores

Equipo comercial · perfiles, KPIs, rutas y comisiones

TOTAL ACTIVOS
5
en plantilla

PREVENTISTAS
3
60% del equipo

ADMINS
2
gestión

VENDEDOR	TIPO	RUTA	VENDIDO (MES)	PEDIDOS
CM Carlos Mendoza carlos.mendoza@ejemplo.com	Preventista	R-01	\$0,00	0 >
AP Ana Pérez ana.perez@ejemplo.com	Preventista	R-02	\$0,00	0 >
LR Luis Rivas luis.rivas@ejemplo.com	Preventista	R-03	\$0,00	0 >
GE Gerente Ejemplo gerente@ejemplo.com	Admin	—	\$0,00	0 >
AE Administrador Ejemplo admin@ejemplo.com	Admin	—	\$0,00	0 >

La pantalla de vendedores

Arriba: cuántos hay activos, cuántos son preventistas y cuántos son de gestión. La tabla muestra ruta, vendido del mes y pedidos de cada uno.

Paso 2 · Añadir vendedor, modo «sin correo»

Clic en **Añadir vendedor** y después en la pestaña **Sin correo**.

El formulario de alta sin correo

Campo	Qué se pone
Nombre	El nombre completo. Es lo que ve el gerente en los reportes
Usuario (login)	Con lo que el asesor entra. Puede ser un nombre corto (rguerrero) o un correo si lo tiene
Ruta	El código de la ruta que va a atender. Opcional, se puede poner después
Contraseña	Si se deja vacía, el sistema la genera. Recomendado

Sobre el usuario: una vez creado no se cambia. Conviene acordar una convención antes de empezar —inicial del nombre más apellido, o la cédula— y respetarla para los 60 asesores.

Paso 3 · La credencial, una sola vez

Al crear, el sistema muestra esto:

Vendedores

Equipo comercial · perfiles, KPIs, rutas y comisiones

TOTAL ACTIVOS: 6 en plantilla

PREVENTISTAS: 4

ADMINS: 2 gestión

VENDEDOR

VENDEDOR	ROL	RUTA	VENDIDO (MES)	PEDIDOS
CM Carlos Mendoza carlos.mendoza@ejemplo.com			\$0,00	0
AP Ana Pérez ana.perez@ejemplo.com			\$0,00	0
LR Luis Rivas luis.rivas@ejemplo.com			\$0,00	0
GE Gerente Ejemplo gerente@ejemplo.com			\$0,00	0
AE Administrador Ejemplo admin@ejemplo.com	Admin	—	\$0,00	0
RG Ramón Guerrero rguerrero	Preventista	R-01	\$0,00	0

La credencial recién creada

Estas credenciales se muestran una sola vez. La contraseña se guarda cifrada y **no se puede volver a consultar**. Si se cierra esta ventana sin anotarla, la única salida es resetear la contraseña de esa persona.

Lo práctico: tenga el WhatsApp del asesor abierto **antes** de pulsar «Crear vendedor», y mándele el usuario y la contraseña en ese momento. No después.

La contraseña generada tiene la forma **Sf-** más ocho caracteres — es corta a propósito, porque se dicta por teléfono.

Paso 4 · Verificar

El asesor vuelve a aparecer en la tabla, con su ruta. Su primera entrada la hace desde el teléfono, en la dirección de la app del asesor —no en la del backoffice— con el usuario y la contraseña que se le entregó.

Si se equivocó en el nombre o en la ruta, se corrige desde la misma tabla. No hace falta borrar al asesor ni crearlo de nuevo.

Lo que no se cambia es el usuario de login. Es la identidad con la que el asesor entra y con la que quedan firmados sus pedidos. Si el usuario quedó mal escrito, hay que dar de alta uno nuevo.

El camino «por correo»

El formulario de alta por correo

Se pone el correo y el rol (vendedor o admin), y el sistema genera una invitación: un enlace para que la persona entre y active su cuenta en su propio dispositivo.

Ventaja: nadie maneja contraseñas ajenas. **Requisito:** el servidor de correo tiene que estar configurado. Sin eso, la invitación se genera pero no sale el correo.

El rol, y por qué importa acá

En el mismo formulario se elige el rol:

Rol	Qué puede hacer
Vendedor	Sólo la app móvil. Ve sus clientes y su ruta

Rol	Qué puede hacer
Admin	El backoffice completo

Un asesor con rol admin ve la cartera entera de la empresa. Es el error de permisos más común: dar de alta al supervisor como admin «para que vea todo» y después no entender por qué aparece en el listado de preventistas.

Errores frecuentes

Lo que pasa	Qué hacer
Se cerró la ventana sin anotar la contraseña	No se recupera. Hay que resetearla
«ese correo ya existe»	Ese login está tomado. Si es la misma persona, súmela con una invitación por correo. Ojo: quitar a alguien de la empresa no borra su cuenta — el login sigue ocupado
El asesor no puede entrar	Verifique que esté entrando por la dirección de la app del asesor , no la del backoffice
La ruta que puse no existe	El sistema avisa pero acepta el alta: el asesor queda con ese rótulo. Cree la ruta (A9)

Lo que este módulo NO hace

- **No da de alta 60 asesores.** Para eso está el módulo A5, la carga masiva.
- **No arma el rutero.** Poner el código de ruta acá es un rótulo; asignarle clientes es el módulo A9.
- **No fija metas ni comisiones.** Eso es del bloque del gerente.