

Empresa:	XEROGRAFIA INFORMÁTICA LTDA
Descrição Empresa:	<u>www.xerografia.com.br</u>
Nome da Função:	CONSULTOR COMERCIAL JUNIOR
Benefícios:	Vale refeição / convênio médico / uniforme / seguro de vida
Salário:	R\$ 2.500,00 mais COMISSÕES
Tipo de Contrato:	CLT
Local de Trabalho	Região de Campinas
Obrigatório	Possuir veiculo e ser habilitado

Descrição do Cargo: Auxiliar comercial

Propósito da função

Ser responsável por entender as necessidades do cliente, acompanhar os processos comerciais e oferecer soluções que atendam ou superem essas expectativas, ao mesmo tempo em que trabalha para alcançar os objetivos de vendas o sucesso geral da organização, além do seu desenvolvimento profissional;

Tarefas

TAREFAS DIARIAS

1. Identificar e planejar estratégias para abordar prospects e gerar oportunidades de negócios; Trazer novos clientes para atingimento das metas estipuladas pela empresa;
2. Trazer novos clientes para atingimento das metas estipuladas pela empresa;
3. Apropriar-se das variáveis de mercado, para obter vantagens competitivas nos negócios;
4. Transitar e se comunicar com diversas áreas e níveis hierárquicos de nossos clientes;
5. Administrar os contratos Farmer (já clientes) na região, permitindo equilibrar e melhorar custos e receitas para empresa;
6. Acompanhar as implantações de projetos e soluções, mobilizando áreas internas, visando garantir o cumprimento de prazos estabelecidos;
7. Elaboração de Propostas Comerciais: Preparar e enviar propostas comerciais de acordo com as diretrizes da empresa;
8. Registrar e acompanhar pedidos de vendas no sistema, garantindo que todas as informações estejam corretas e completas;
9. Participar de treinamentos elaborados pela empresa e também por parceiros ou fornecedores;

SUPORTE ÀS VENDAS

4. **Follow-up de Clientes:** Acompanhar os clientes em potencial, mantendo contato regular para fomentar o fechamento de negócios;
5. **Acompanhamento sistemas:** Acompanhar e fazer atualização referente processos de colocação de pedidos dentro do nosso sistema;
6. **Atualização de CRM:** Manter o sistema de gerenciamento de relacionamento com clientes (CRM) atualizado;
7. **Território (Farmer):** Gerenciar clientes em todos os aspectos de relacionamento com a empresa;

RELATÓRIOS

7. **Relatórios de Vendas:** Preparar relatórios periódicos de desempenho de vendas, análises de mercado e outras métricas relevantes;
8. **Análise de Concorrência:** Monitorar a atividade da concorrência e preparar relatórios;
9. **Gerir relatórios CRM:** Gerar relatórios para análises e dashboards do sistema CRM;

COORDENAÇÃO INTERNA

9. **Interação com Outros Departamentos:** Colaborar com outros departamentos, como técnico, marketing, logística e finanças, para garantir a fluidez dos processos comerciais;
10. **Organização de Documentos:** Manter arquivos e registros organizados nos diversos softwares como CRM, FLOW, ERP etc;
11. **Reuniões com lideranças:** Participar das reuniões de liderança, visando melhorias e projeções de resultados;

SUPORTE À EQUIPE DE VENDAS

11. **Participação em Eventos:** Auxiliar na organização e participação em eventos, feiras e exposições comerciais;
12. **Verificar material mkt:** verificar e apoiar o material de venda dos consultores, tanto por mídias impressas ou digitais;

OUTRAS RESPONSABILIDADES

13. **Gestão de Agenda:** Gerenciar a agenda comercial, organizando compromissos e viagens;

Expectativas da empresa

- **Proatividade e Alta Capacidade de Execução:** Alguém que tome iniciativa e consiga realizar muitas tarefas em um curto período de tempo;
- **Habilidade Interpessoal:** Uma pessoa que goste de se relacionar com outras pessoas;
- **Interesse por Negócios:** Alguém que se interesse genuinamente por temas e atividades relacionados a negócios;

- **Desejo de Desenvolvimento Pessoal e Profissional:** Um profissional que tenha um forte desejo de se desenvolver continuamente;
- **Alinhamento com os Valores da Empresa:** A pessoa deve respeitar e viver os valores da empresa no dia a dia;

O que você pode esperar da empresa (Cultura)

Vamos investir em treinamentos para sua capacitação, para que você cresça e desenvolva novas habilidades profissionais e comportamentais;
Feedback honesto sempre que necessário;
Cobrança/recompensa por resultados;

O que você pode esperar dos sócios da Empresa

Somos muito organizados e por isso precisamos de uma pessoa com esse perfil;
Valorizamos os colaboradores, e recompensamos por resultados;
Estamos comprometidos com o seu crescimento profissional;
Não gostamos de corpo mole e também não gostamos de desculpas. Precisamos de resultados;

Resultados esperados (Indicadores)

Número de Propostas Comerciais Enviadas;
Percentual de propostas comerciais que resultam em vendas concretizadas;
Tempo de Resposta ao Cliente;
Percentual de pedidos processados sem erros ou necessidade de retrabalho;
Índice de satisfação dos clientes com o atendimento e suporte prestados;
Atualização de CRM;

Competências técnicas

Obrigatório:

- Conhecimento amplo internet;
- Técnicas de prospeção;
- Identificação de necessidades;
- Habilidades em oratoria, para apresentação de propostas;
- Fechamento de vendas;

Desejável:

- Pós vendas;
- Marketing digital;
- Fazer conteúdo para as redes sociais;

Competências comportamentais

Obrigatório:

- Trabalho em equipe;
- Resiliência;

Desejável:

- Foco em resultado;
- Proatividade;

Experiência

Obrigatório:

- 2 anos com vendas, ou cargo compatível a área;

Desejável:

- Conhecimento no mercado B2B e facilidade com novas tecnologias;

Formação acadêmica

Obrigatório:

- Ensino médio completo

Desejável:

- Cursando Graduação em Administração, vendas ou tecnologia.

Cursos extra curriculares

Desejável:

- Técnicas de Vendas.
- Gatilhos mentais.
- Técnicas de Rapport e Empatia.
- Script de Vendas.
- Atendimento ao cliente.
- Comunicação não violenta.

Perfil comportamental

- Comunicação Eficaz, Empatia, Proatividade, Persistente.
- Foco nos resultados.