



Processo Seletivo 01159/2026

Conheça aqui a descrição das atividades relacionadas ao cargo Agente de Relacionamento de Mercado - Pleno

Realizar visitas de prospecção e manutenção a clientes e parceiros, por iniciativa própria ou mediante direcionamento da gestão, a fim de fortalecer relacionamentos e ampliar oportunidades de negócios;

Alinhar demandas com clientes existentes, conduzindo visitas periódicas e aplicando escuta ativa, para identificar novas oportunidades e garantir a satisfação contínua;

Negociar e apoiar a renovação de contratos e convênios, utilizando técnicas de argumentação e alinhamento de expectativas, com o objetivo de assegurar a continuidade das parcerias;

Elaborar e compartilhar briefings com a equipe técnica, organizando informações relevantes, para garantir que as entregas estejam em conformidade com as necessidades do cliente;

Acompanhar o desempenho frente às metas do plano estratégico, realizando diagnósticos, propondo planos de ação e ajustes, a fim de contribuir com os resultados institucionais;

Identificar oportunidades de melhoria ou expansão de produtos e soluções, avaliando demandas e atuando na resolução de problemas contratuais ou operacionais, visando aumentar a competitividade e a confiança do cliente;

Prospectar novos produtos, projetos e parcerias estratégicas, alinhando-se ao portfólio do IEL e às diretrizes do Sistema FIESC, com o objetivo de diversificar e ampliar a atuação no mercado;

Monitorar continuamente o mercado, analisando tendências, demandas emergentes e movimentações da concorrência, a fim de antecipar oportunidades e sugerir ações comerciais proativas;

Planejar e executar ações de relacionamento, direcionadas à fidelização de clientes estratégicos e à ampliação dos negócios, atuando como representante regional do portfólio do IEL;

Atuar de forma integrada com equipes multidisciplinares, promovendo soluções aderentes às necessidades do cliente e propondo ideias que gerem valor percebido e resultados sustentáveis;

Analisar indicadores de desempenho individual e regional, interpretando dados e propondo estratégias, com o objetivo de corrigir desvios, potencializar resultados e superar metas comerciais;

Executar outras atividades correlatas a critério do superior imediato.