Processo Seletivo 01262/2025

Conheça aqui a descrição das atividades relacionadas ao cargo Analista Comercial - Pleno

1. Zelar pelo cumprimento das políticas, diretrizes, normas, procedimentos e rotinas da área comercial (pré-venda ao pós-venda);
2. Desdobrar e acompanhar em conjunto com as Regionais as estratégias e diretrizes de marketing e vendas para as campanhas comerciais.
3. Elaborar estratégias de campanhas promocionais para segmentos e canais de vendas adotados pelas entidades do Sistema FIESC;
4. Estabelecer métricas e indicadores de desempenho para gestão comercial;
5. Estruturar e disseminar planos comerciais para clientes Pessoa Física (PF) e Pessoa Jurídica (PJ);
6. Elaborar e disseminar orientações e procedimentos operacionais para os segmentos e canais de vendas;
7. Orientar e acompanhar o desempenho dos segmentos e canais de vendas na execução dos planos comerciais;
8. Monitorar o desempenho das metas de vendas, mapeando pontos de atenção e propondo ações para incremento dos resultados e alcance das metas de vendas;
9. Monitorar orçamentos e recursos disponíveis e avaliar resultados em conjunto com as Regionais.
10. Identificar processos críticos na atuação comercial e propor melhorias, visando maximizar os resultados de curto, médio e longo prazos;
11. Identificar processos críticos e necessidades de capacitação da equipe comercial.
12. Propor campanhas de vendas;
13. Buscar a efetividade dos processos de pré-venda, venda e pós-venda, mediante apoio no gerenciamento dos sistemas de gestão do relacionamento com o mercado para atuação da rede de mercado da FIESC;
14. Apoiar na capacitação das equipes no que diz respeito ao entendimento das necessidades e expectativas dos clientes;
15. Propor soluções e melhorias nos processos de pré-venda, venda e pós-venda, estabelecidos para a rede de mercado;
16. Executar outras atividades correlatas a critério do superior imediato.