



## Processo Seletivo 01980/2024

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

Apoiar na condução da melhoria contínua dos processos e metodologias de gerenciamento de projetos, portfólio e programas da área de mercado, analisando diretrizes e ferramentas; visando a eficiência e a integração fluida das atividades;

Desdobrar e acompanhar em conjunto com as Regionais as estratégias e diretrizes de marketing e vendas para as campanhas comerciais;

Elaborar estratégias de campanhas promocionais para segmentos e canais de vendas adotados pelas entidades do Sistema FIESC;

Estabelecer métricas e indicadores de desempenho para gestão comercial;

Estruturar e disseminar planos comerciais para clientes Pessoa Física (PF) e Pessoa Jurídica (PJ);

Elaborar e disseminar orientações e procedimentos operacionais para os segmentos e canais de vendas;

Acompanhar o desempenho dos segmentos e canais de vendas na execução dos planos comerciais;

Monitorar e avaliar o alcance das metas de vendas estabelecidas, identificando áreas de preocupação ou que necessitam de mais atenção, bem como sugerir estratégias para impulsionar os resultados e atingir as metas estabelecidas;

Avaliar e monitorar orçamentos e recursos disponíveis e avaliar resultados em conjunto com as Regionais;

Identificar processos críticos na atuação comercial e propor melhorias e levantar as necessidades de capacitação da equipe, visando maximizar os resultados de curto, médio e longo prazos;

Propor campanhas de vendas;

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;

Apoiar na capacitação das equipes no que diz respeito ao entendimento das necessidades e expectativas dos clientes;

Propor soluções e implantar melhorias nos processos de pré-venda, venda e pós-venda, estabelecidos para a rede de mercado;

Zelar pelo cumprimento das políticas, diretrizes, normas, procedimentos e rotinas da área comercial (pré-venda ao pós-venda);

Atuar como referência técnica nos processos de sua área de atuação, a fim de contribuir com o bom funcionamento da área;

Realizar na análise de informações complexas, extraindo dados, montando apresentações, relatórios e diagnósticos, visando apoiar o superior imediato no levantamento de informações estratégicas;

Executar outras atividades correlatas a critério do superior imediato.