



Processo Seletivo 02000/2024

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

1. Desdobrar e acompanhar em conjunto com o Coordenador de Mercado Regional as estratégias e diretrizes de marketing e vendas regionalmente, a partir das orientações corporativas - COMAR;
2. Viabilizar e efficientizar o processo de vendas local, solucionando problemas operacionais e de sistemas com as áreas correlacionadas à vendas (CRM, SGN, entre outros), articulando com as áreas de negócio, apoio local e sede, a fim de agilizar o processo de prospecção, mantendo a equipe comercial concentrada na atividade de vendas;
3. Orientar e disseminar aos colaboradores da equipe comercial sobre os padrões, processos de vendas e a cartilha do vendedor PJ/PF garantindo a correta execução das tarefas, rituais comerciais e utilização dos sistemas de registro e produção para controle do processo (CRM, SGN, entre outros);
4. Garantir a aplicação e gestão do processo de pós-venda, objetivando avaliar a satisfação dos clientes em relação aos serviços executados e a experiência de relacionamento com as marcas e os processos de interação e gerar insumos para que as áreas possam gerar a melhoria nos processos e serviços.
6. Gerar insumos para retroalimentar o Coordenador de Mercado Regional acerca de análises dos resultados comerciais e de marketing, nos diferentes canais de vendas e unidades da Regional, a fim de propor e direcionar ações para o alcance das metas pactuadas, mediante planejamento, monitoramento, avaliação e, se for o caso, tratamento dos desvios no desempenho do canal específico e acompanhamento das metas físicas e financeiras dos negócios e projetos, juntamente com a Sede;
7. Monitorar o desempenho das metas de vendas, mapeando pontos de atenção e propondo ações para incremento dos resultados e alcance das metas de vendas;
Identificar processos críticos na atuação comercial e propor melhorias, visando maximizar os resultados de curto, médio e longo prazos;
8. Garantir o planejamento e organização das reuniões comerciais na regional, estruturação de relatórios de vendas, acompanhamento dos indicadores, resultados, canais e processos;
9. Monitorar orçamentos e recursos disponíveis e avaliar resultados em conjunto com o coordenador de mercado regional;
10. Analisar e articular com o Coordenador de Mercado Regional as necessidades e disponibilidades de recursos, priorizando demandas de acordo com o potencial de resultado;
11. Apoiar na capacitação das equipes no que diz respeito ao entendimento das necessidades e expectativas dos clientes, bem como sobre os padrões e rituais do processo comercial;
12. Assessorar o titular da área em suas atividades de gestão, podendo, por sua delegação, aprovar registros de ponto, requisições de veículos para viagem e praticar quaisquer atos que não sejam tipificados normativamente como da alçada exclusiva daquele titular;
13. Executar outras atividades correlatas a critério do superior imediato.