Processo Seletivo 03102/2026

Conheça aqui a descrição das atividades relacionadas ao cargo Promotor de Mercado

Captar e registrar as novas oportunidades com foco no clientes Pessoa Física, atuando dentro de indústrias e empresas de diversos segmentos, bem como, em eventos, feiras ou áreas de grande fluxo de pessoas, caso identifique oportunidades de prospecção no cliente pessoa jurídica deve cadastrar a oportunidade para a célula de pessoa jurídica;

Atuar na prospecção de oportunidades, por meio do atendimento presencial, telefônico e nos canais digitais, para esclarecimento de dúvidas, direcionamento do cliente conforme necessidade, bem como na apresentação e venda dos produtos e serviços prestados pelas entidades do Sistema FIESC;

Apresentar os produtos e serviços oferecidos ao público Pessoa Física, bem como explicar seus diferenciais, características e benefícios, utilizando os procedimentos estabelecidos, visando incentivar o cliente a adquirir o produto/serviço;

Prestar apoio na venda de produtos e serviços, quando solicitado, realizando atendimento, recolhendo e registrando informações, visando contribuir no processo de venda;

Lançar os inscritos no SGN ou no sistema de produção correspondente, bem como registrar o cliente Pessoa Física em potencial no CRM para serem tratados pela equipe responsável, visando a continuidade ao atendimento;

Registrar no CRM todas as atividades e oportunidades geradas com os clientes atuais e potenciais;

Zelar pelo cumprimento de sua agenda externa, bem como organizar os materiais necessários (folders, banners, stands e etc) para prospecção de clientes, visando maximizar a captação de oportunidades de negócio;

Realizar pesquisas de satisfação do produto junto aos clientes, quando solicitado;

Participar e contribuir nas reuniões de planejamento e monitorar indicadores individuais e da área quando designado;

Zelar pelo cumprimento das políticas, diretrizes, normas, procedimentos, rotinas e processos da área comercial estabelecidas corporativamente;

Zelar pela segurança, pela confidencialidade, pela confiabilidade e pelo arquivamento dos documentos e das informações relacionadas a área e clientes;

Interagir com a equipe, repassando informações e experiências do cliente, visando contribuir com as estratégias de vendas e atendimento aos clientes;

Sinalizar ao superior imediato as dificuldades e/ou oportunidades de otimização das visitas, visando a melhoria contínua do processo e a assertividade das visitas;

Manter-se atualizado sobre os produtos e serviços oferecidos pela FIESC, visando a apresentação correta dos produtos/serviços bem como sanar dúvidas de potenciais clientes;

Participar e/ou organizar eventos, feiras, workshops e outras atividades de networking, identificando potenciais clientes, apresentando, interagindo e promovendo os produtos/serviços da organização; visando apoiar no fechamento de negócios;

Executar outras atividades correlatas a critério do superior imediato.