Glossário

|  |  |
| --- | --- |
| **Termo, Conceito ou Abreviação** | **Definição** |
| Prazo de Entrega | Rastrear os pedidos, informando ao vendedor/responsável pela venda a cada mudança no status, para que assim os funcionários se organizem e entreguem tudo nos devidos prazos; |
| Análises e Decisões de Negócios | Gerenciar as vendas e fazer análises para o desenvolvimento da empresa;  Verificar possíveis indicações ou novos projetos; |
| Controle de Vendas e Clientes de Porta | Realizar e registrar a documentação de suas vendas;  Cadastrar clientes de Porta;  Monitorar os prazos para as determinadas etapas de cada venda; |
| SAC – Pós Venda | Analisar e tratar os chamados abertos no SAC;  Agendar manutenções e suporte técnico;  Responder aos feedbacks; |