

Entrevista Técnica | Departamento Comercial

Imagina que és um **Consultor Comercial da Iscte Junior Consulting**. Acabaste de receber uma **inbound lead** (um contacto espontâneo de um potencial cliente) através do email geral.

O cliente é uma **empresa tecnológica em crescimento**, a **TechVision AI**, que atua na área de **Inteligência Artificial**. Eles têm uma necessidade muito específica ligada à **Gestão de Pessoas e Performance Técnica**. O teu objetivo é assumir a liderança desta oportunidade e **desenhar a proposta comercial** que irá convencer o cliente a fechar negócio connosco.

Lê atentamente o email recebido abaixo:

“Olá Iscte Junior Consulting,

Somos a **TechVision AI**, uma empresa de desenvolvimento de software com uma vertical forte em computer vision.

Estamos à procura de um parceiro especializado em criar e implementar um modelo de progressão de carreira baseado em competências e impacto, com evolução contínua, feedback regular e reforço da motivação intrínseca das equipas técnicas.

O nosso objetivo é construir um sistema de progressão claro e objetivo, com marcos visíveis, métricas de desempenho e reconhecimento leve, ajustado à realidade de engenheiros de software e AI/ML.

Gostaríamos de perceber se a vossa equipa atua neste tipo de projetos e, em particular, qual consideram ser a melhor abordagem, tendo em conta a realidade da nossa empresa, para os seguintes temas:

- **Matrizes de competências e níveis de senioridade;**
- **Gestão contínua de performance e ciclos de feedback;**
- **Métricas técnicas e de impacto para acompanhar evolução;**
- **Gamificação leve (badges, milestones) para reforço de progresso.**

Esperamos de um projeto deste tipo entregáveis práticos e açãoáveis, como:

- **Frameworks de competências por área;**
- **Scorecards de progressão e propostas de dashboards;**
- **Cadência operacional (check-ins, 1:1s, rituais de feedback);**
- **Roadmap de implementação por fases.**

Podemos marcar uma call de 60 minutos na próxima semana para alinhar o âmbito e próximos passos.

Obrigada e fico a aguardar o vosso feedback,

Joana Silva”

Após teres reunido com o cliente, confirmaste tratar-se de uma empresa de **pequena dimensão e sem perspetivas de expansão**. Dada esta estrutura, a prioridade foca-se na **automatização** dos seus **KPIs**, visando eliminar tarefas manuais e garantir uma monitorização eficiente do desempenho individual atual.

Requisitos da Entrega:

Pretende-se que elabores a **proposta comercial** a enviar ao cliente, contendo obrigatoriamente os seguintes elementos:

- **Enquadramento do problema** (a tua leitura da necessidade do cliente);
- **Planeamento cronológico das atividades** (*timeline* do projeto);
- **Outros elementos que consideres relevantes para valorizar a proposta.**

Instruções Adicionais:

- Podes utilizar qualquer ferramenta à tua escolha;
- Caso necessário, deves assumir pressupostos razoáveis, devidamente justificados, assegurando a consistência da solução apresentada.
- Prepara uma apresentação de até 10 minutos para explicar e defender a tua proposta durante a entrevista enquanto consultor, simulando que nós somos o cliente.