

Bigramas/Trigramas mais frequentes

experiência vendas [907]; representante comercial [332]; clientes potenciais [324]; vontade crescer [321]; vendas técnicas [320]; experiência vendas técnicas [319]; fechamento negócios [318]; conhecimento mercado [318]; rede relacionamento [314]; prospecção visita [313]; negociações fechamento [313]; identificação prospecção [313]

Palavras mais frequentes

['clientes', 'experiência', 'vendas']

Descrição

Responsável por alinhar a área e equipe com os objetivos e planejamento estratégico da empresa, atuando com integridade e garantindo a qualidade dos serviços prestados pela equipe e promovendo um excelente relacionamento com todos. Garantir o cumprimento dos indicadores de desempenho definidos pela empresa (kpi's).

Trabalhar com ferramentas de gestão de pessoas e principalmente de vendas. Atuar na compreensão dos conceitos de trabalho baseado no atendimento ao cliente. Desenvolver estratégias para atender a necessidade de cada cliente atuando ativamente com orçamentos e taxas de conversão. Gerar estratégias para possibilidades de negócios com o mesmo item dentro de seguimentos e clientes diferentes.

Desenvolver e acompanhar os planos de prospecção de mercado, identificando novas áreas de atuação ou segmentos de mercado, visando aumentar o volume de vendas e a participação de mercado. Montar cenário mercadológico do negócio, incluindo nível geral de demanda, níveis de preço e volume de vendas, por concorrente, a fim de estabelecer metas de rentabilidade por produto e atingir a participação de mercado desejada. Avaliar mensalmente o turnover do estoque de todas as linhas, contribuindo com estratégias organizadas para ajudar nas vendas. Acompanhar as ocorrências de sac / garantia da qualidade pertinentes a parte técnica, colaborando com ações de melhorias contínuas. Participar, analisar e acompanhar relatórios gerenciais, planejamento estratégico garantindo o cumprimento das metas.

Garantir a perfeita manutenção das políticas de preços, descontos e condições de pagamento. Garantir a melhor apresentação do espaço/showroom de vendas, aplicando os critérios de layout, cores e posicionamento adequados. Promover a integração dos colaboradores do departamento com as demais áreas da empresa. Manter canal de diálogo com a equipe de vendas, para entender as dificuldades em relação à prospecção, atendimento e visitas externas.

Requisitos

Conhecimento em ferramenta bi e análise de dados;

Conhecimento de Indicadores de Performance (KPI's);

Gostar de pessoas;

Perfil

Vontade de crescer;

Comunicativo;