**Descritivo de Cargo: Key Account (KA) - Promoção Casa Siga Bem**

**Objetivo do Cargo:**

O Key Account será responsável por atuar como ponto de contato entre a empresa e os distribuidores VIBRA e COOPER, bem como por garantir a execução eficaz das ativações ligadas à campanha Casa Siga Bem, envolvendo marketing, logística e relacionamento.

**Principais Responsabilidades:**

**1. Contato com Postos e Distribuidores:**

- Comunicação direta com os EVs Vibra e Regionais Cooper, que são os interlocutores com a Casa Siga Bem e com o time de marketing Vibra/Cooper.

- Apresentar o projeto Casa Siga Bem e sugerir ativações promocionais (promoções especiais, pacotes de alimentos, atrações musicais).

**2.Contato de Ativações:**

- Sugerir e auxiliar na execução de promoções (óleo, Arla, combustíveis, bandas de rodagem, pneus) e ações no dia da campanha.

- Convidar todos os clientes.

- Organizar pacotes de alimentos e bebidas para os convidados.

- Coordenar a contratação de atrações musicais e a logística do evento.

- Solicitar aos distribuidores brindes para serem sorteados ou distribuídos no evento.

- Enviar todo o enxoval de comunicação (spots de rádio, outdoors, convites eletrônicos).

**3. Engajamento Digital:**

- Contatar os responsáveis pelas redes sociais do posto / distribuidor e sugerir (collab) colaborações de materiais e impulsionamento de postagens regionais. Seguir a Casa Siga Bem, re-postar e compartilhar os conteúdos diários

**4. Logística e Preparação:**

- Solicitar ao posto a reserva de uma área próxima à pista para integrar o evento ao cotidiano do posto.

- Solicitar a presence do eletricista para conectar a carreta à rede elétrica do posto ou do distribuidor

- Assegurar que a tenda inflável e outros materiais de ativação estejam montados e prontos para atendimento no dia do evento.

**5. Execução no Dia do Evento:**

- Distribuir materiais de comunicação, garantir a aplicação correta dos anúncios no posto e auxiliar no receptivo de clientes.

- Explicar os conteúdos e ativações dos patrocinadores aos participantes.

**6. Controle e Revalidação das Ações:**

- Revalidar o planejamento do evento 15 e 7 dias antes.

- Realizar controle de estoque dos brindes e sua distribuição no evento.

**Relatório de Múltipla Escolha para Profissional Key Account**

Nº 001, 2 … 70

Posto A ou Distribuidor Goodyear

1. Distribuidor Contatado :

- ( ) VIBRA

- ( ) COOPER

2. Nome do Interlocutor:

Campo aberto para preencher

3. Cargo do Interlocutor:

Campo aberto para preencher

4. Celular do Interlocutor:

Campo aberto para preencher

5. Ativações Sugeridas e acatadas pelos interlocutores :

- ( ) Promoção especial de óleo, Arla ou combustível

- ( ) Pacote de alimentos e bebidas

- ( ) Atração musical

- ( ) Brinde especial para sorteio ex. bombona de óleo

6. redes sociais :

- ( ) Colaboração de redes sociais com materiais promocionais

- ( ) Impulsionamento de postagens regionais

- ( ) Seguir e compartilhar nossas postagens nas redes sociais

- ( ) Postar em collab nas redes sociais

7. Material de Comunicação Enviado :

- ( ) enxoval - Anúncios, Convite eletrônico, Spot de radio, Outdoors

- ( ) demanda especial do Posto/Distribuidor

Campo aberto para preencher

8. Controle de Estoques de Brindes:

- Quantidade de brindes disponíveis:

- Quantidade distribuída no evento:

- ( ) Solicitação de brindes para MKT dos parceiros

9. Relato sobre Questões Favoráveis/Problemáticas:

Campo aberto para preenchimento breve