

Processo Seletivo: 001/2023
DESCRIPTIVO DE VAGA (S)
SENAC TRÊS LAGOAS

O SENAC/MS torna público que, nos termos da Resolução SENAC nº 1018/2015, está aberto processo seletivo para contratação de pessoal, nos termos e condições abaixo:

1. PRAZO DE VALIDADE E MODALIDADE DE CONTRATAÇÃO

O processo seletivo terá validade de 12 (doze) meses, a contar da data de divulgação do resultado final, e destina-se a contratação de empregados, pelo regime da Consolidação das Leis do Trabalho – CLT.

2. INFORMAÇÕES SOBRE O CARGO/FUNÇÃO

TABELA I

Cargo: ASSISTENTE III – CONSULTOR COMERCIAL
Contrato: Por tempo Indeterminado (após período experimental de 90 dias)
Número de Vagas: 01
Local: Três Lagoas/MS
Carga Horária: 40 horas semanais
Salário: R\$ 4.356,00 (mensal)
Benefícios: <ul style="list-style-type: none">➤ Plano de Saúde: Concessão após o período de 90 (noventa) dias de contratação;➤ Vale Alimentação: Concessão após o período de 90 (noventa) dias de contratação no valor de R\$ 661,00 (seiscentos e sessenta e um reais);➤ Seguro de Vida em Grupo;➤ Auxílio Funeral;➤ Complementação do Auxílio-Doença;➤ Convênio SESC (Alimentação);➤ Convênio SENAC (Restaurante Terradaságuas);➤ Programa de Educação Corporativa;➤ Outros convênios.

PRÉ-REQUISITOS

- Ensino Médio Completo;
- Desejável Graduação cursando;
- Experiência nas atividades de relacionamento com cliente: (abordagem de ativa no atendimento, comercialização de produtos e serviços, divulgação, prospecção, negociação e fechamento de propostas comerciais/vendas);
- Disponibilidade na participação interna e externa em eventos e divulgações onde o Senac seja ofertante e/ou parceiro;
- Preferencialmente com experiência em vendas para portfólio de produtos educacionais;
- Conhecimento em ferramentas do pacote Office 365;
- Possuir CNH B e ter habilidade de dirigir veículo automotor;
- Disponibilidade para viagens, trabalho matutino e vespertino e eventuais sábados.

DESCRIÇÃO SUMÁRIA DA FUNÇÃO

- Realizar visitas a clientes de pequeno e médio porte diagnosticando necessidades para a elaboração de proposta comercial, utilizando como referência para a negociação a política de preços, valores institucionais e os objetivos estratégicos, visando ao fechamento do negócio;
- Realizar viagens planejadas previamente e que venham de encontro com os objetivos da instituição, a fim de realizar atendimento consultivo aos clientes alocados em sua carteira.
- Permanecer familiarizado com os produtos oferecidos estando assim, apto a discutir as opções disponíveis com o cliente, criando relações produtivas e de confiança com os mesmos, trabalhando em conjunto para determinar suas necessidades e recomendar as soluções certas.
- Identificar e desenvolver novas oportunidades de vendas dentro de mercados alvo, muito focado em prospecção de novos clientes; sugere maneiras de melhorar as vendas (por exemplo, planejando atividades de marketing, melhorias de processo).
- Saber lidar com diferentes técnicas de venda externa;

- Realizar estudos de viabilidade de projetos, interagindo com a equipe técnica de elaboração de produtos educacionais, de forma a captar possíveis oportunidades de novos projetos;
- Desenvolver e implementar o planejamento anual, em concordância com a estratégia da instituição, considerando o formato dos seus clientes e indicadores.
- Participar de treinamentos, Workshops e reuniões promovidas pela Instituição de forma a colaborar com definição de processos de trabalho;
- Executar outras tarefas relacionadas com o cargo, a critério do superior.
- Sugerir ações para melhoria das vendas;
- Efetuar negociação necessária para fechamento da venda (prazos e condições), tendo como parâmetro as margens estabelecidas na política de preço e portarias.
- Cadastrar os clientes e pedidos no sistema, para controle e faturamento;
- Colher documentos e assinaturas de clientes quando necessário, identifica e registra as demandas.
- Prestar suporte à área Financeira para a abordagem de clientes inadimplentes visando a negociação de prazo para o pagamento dos débitos.
- Proceder à reativação de clientes inativos, disponibilizando-o para novos pedidos, mediante orientações pré-estabelecidas; atualiza o cadastro de clientes no sistema informatizado da empresa.
- Realizar acompanhamento da pré-vendas, vendas e pós-vendas; é capaz de resolver prontamente as reclamações dos clientes e garantir a máxima satisfação dos mesmos.
- Gerar Cross Selling: avalia o perfil dos clientes e prospects, buscando novas oportunidades de negócios complementares;
- Planejar estratégias de venda e faz gestão de pipeline afim de garantir a superação das metas propostas.
- Participar de reuniões matinais, prepara e emite relatórios, quadros demonstrativos, mapas estatísticos etc. sobre o desempenho do seu canal de vendas para fins de orçamento, avaliação, e apreciação dos superiores.
- Ficar atento às tendências do mercado, novos nichos de mercado, tendências do mundo do trabalho, interpretando dados que possam definir novos produtos, bem como ações da concorrência que possam afetar o

desenvolvimento dos negócios da empresa através de contatos externos, pesquisas, acessos à Internet, leituras etc.

- Eventualmente participar de feiras, exposições e eventos promocionais permanecendo no “stand” para atendimento a clientes e visitantes em geral para apresentação e divulgação da empresa e seus produtos.
- Desenvolver e implementar o planejamento anual, em concordância com a estratégia da instituição, considerando o formato dos seus clientes e indicadores.
- Participar de treinamentos, Workshops e reuniões promovidas pela Instituição de forma a colaborar com definição de processos de trabalho;
- Executar outras tarefas relacionadas com o cargo, a critério do superior.

3. DO PROCESSO SELETIVO

3.1. Este processo seletivo destina-se ao preenchimento da (s) vaga (s) constante (s) na TABELA I deste descritivo, podendo os candidatos aprovados, respeitando a ordem de classificação, serem aproveitados para novas vagas que surgirem dentro da validade deste processo.

3.2. O cronograma com as datas de planejamento para realização das etapas consta na TABELA II deste descritivo, publicado no site SENAC/MS: www.ms.senac.br (Em institucional: Trabalhe conosco/Processos Seletivos).

4. CRONOGRAMA DE DATAS

TABELA II

Atividade	Período
ETAPA 1 - INSCRIÇÃO – Cadastro e/ou Candidatura do Currículo Vitae e Realização do Teste de Análise Perfil Comportamental - Fit Cultural	23/01 a 01/02/2023
ETAPA 2 - Triagem Curricular e Análise de Perfil Comportamental/ Fit Cultural	02/02 a 06/02/2023
ETAPA 3 - Análise Técnica	08/02 a 15/02/2023
ETAPA 4 – Entrevista Individual	23/02 a 24/02/2023