Processo Seletivo: 059/2025
DESCRIPTIVO DE VAGA(S)
SENAC PONTA PORÃ

O SENAC/MS torna público que, nos termos da Resolução SENAC nº 1.263/2024, 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 II – CONSULTOR DE VENDAS
Contrato: Por tempo Indeterminado (após período experimental de 90 dias)
Número de Vagas: 01
Local: Ponta Porã/MS
Carga Horária: 40 horas semanais (13:00 – 17:30 – 18:30 – 22:00)
Salário: R\$ 3.873,00 (mensal)
Benefícios: <ul style="list-style-type: none">➤ Plano de Saúde: Concessão após o período de 90 (noventa) dias de contratação;➤ Vale Alimentação/Refeição: Concessão após o período de 90 (noventa) dias de contratação no valor de R\$ 920,00 (novecentos e vinte reais);➤ Programa Mais Vida: Acesso a plataformas de apoio e promoção a saúde, bem-estar e qualidade de vida (Starbem, TotalPass, Avus);➤ Seguro de Vida em Grupo;➤ Auxílio Funeral;➤ Complementação do Auxílio-Doença;➤ Convênio SESC: Desconto comercial para Escola, Academia, Serviços de Odontologia, Restaurante Sesc Sabor e Arte e Hotel Sesc Bonito;➤ Convênio SENAC: Desconto ao colaborador no Restaurante terradasaguas® e Cursos nas Unidades do Senac;➤ Programa de Educação Corporativa;

PRÉ-REQUISITOS

- Ensino Médio completo;
- Desejável ensino superior em andamento em áreas como administração, marketing, gestão comercial ou áreas afins;
- Experiência em atendimento ao cliente com foco em relacionamento e negociação e fidelização por meio de venda de produtos e serviços;
- Desejável vivência em planejamento de eventos, feiras ou ações promocionais;
- Conhecimento em processos de fidelização de clientes e identificação de oportunidades de mercado;
- Conhecimento em técnicas de vendas e negociação;
- Capacidade de interpretar dados de mercado e identificar tendências;
- Domínio de pacote Office (Word, Excel, PowerPoint) para elaboração de relatórios e apresentações;
- Desejável conhecimento em CRM (Customer Relationship Management) e ferramentas de gestão de vendas;
- Habilidade para contribuir no planejamento de estratégias de vendas e metas;
- Excelente capacidade de comunicação verbas e escrita;
- Habilidade para construir e manter relacionamentos com clientes e parceiros;
- Postura proativa e orientada para o atendimento ao cliente;
- Capacidade de atuar tanto de forma passiva (atendimento interno) quanto ativa (visitas corporativas e externas);
- Possuir Carteira Nacional de Habilitação (CNH) vigente na categoria "B";
- Disponibilidade para atuar nos períodos vespertinos/noturnos;
- Disponibilidade de horários e eventuais trabalhos finais de semana;
- Disponibilidade para treinamentos e viagens.

DESCRIÇÃO SUMÁRIA DA FUNÇÃO:

- Contribuir na elaboração das estratégias de vendas, das metas, da agenda quadrimestral de cursos da unidade;
- Participar do planejamento dos eventos, contribuindo com a definição dos layouts dos pontos de vendas, expondo produtos e serviços, buscando ampliar a rede de relacionamento, o portfólio de clientes, favorecendo a difusão da imagem corporativa;
- Participar de feiras e eventos promovidos pela Instituição;
- Executar ações para a fidelização e valorização das relações com os clientes;
- Identificar e registrar as demandas, novos nichos de mercado e tendências do mundo do trabalho, interpretando dados que possam definir novos produtos;
- Atuar no processo de comercialização/ atendimento ao cliente, seja internamente, de forma passiva, ao receber o cliente nas unidades operativas e ainda, ativa, atuando externamente, realizando visitas e atendimento corporativos;
- Participar de treinamentos, Workshops e reuniões promovidas pela Instituição de forma a colaborar com definição de processos de trabalho;
- Efetuar negociação necessária para fechamento da venda, tendo como parâmetro as margens estabelecidas na política de preço e portarias;
- Executar outras atividades correlatas de mesma natureza e equivalentes graus de responsabilidade e complexidade;
- Cumprir e fazer cumprir a legislação vigente, normas e regulamentos da Instituição.

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	27/06 a 04/07/2025
ETAPA 2 – Análise Curricular e Análise de Perfil Comportamental/Match e Fit Cultural	08/07 a 11/07/2025
ETAPA 3 – Avaliação de conhecimentos específicos	15/07 a 18/07/2025
ETAPA 4 – Dinâmica de grupo	04/08 a 08/08/2025
ETAPA 5 – Entrevista Individual	11/08 a 15/08/2025

5. CONTEÚDO PROGRAMÁTICO DA AVALIAÇÃO DE CONHECIMENTOS (TEÓRICO)

- Raciocínio lógico;
- Conhecimentos específicos;
- Conhecimentos gerais;
- Língua portuguesa;
- Matemática;