# Sales Consultant Minas Gerais

## Descrição da função

**Consultor de Vendas - Responsabilidades**

Como Consultor de Vendas II, você será responsável pelas seguintes atribuições principais:

- **Construir e nutrir** a carteira de clientes da Continental mantendo relacionamentos sólidos e identificando oportunidades de crescimento
- **Identificar novas oportunidades de negócios** através de prospecção e alcance estratégico para potenciais parceiros comerciais
- **Atingir metas de vendas** cumprindo e superando objetivos de vendas e métricas de desempenho pré-estabelecidas
- **Aderir aos procedimentos estabelecidos** seguindo as rotinas de trabalho e melhores práticas da Continental para garantir consistência e qualidade
- **Otimizar atividades de campo** planejando e organizando suas visitas de campo e atividades diárias para máxima eficiência
- **Representar a Continental** em eventos da indústria e oportunidades de parcerias regionais para fortalecer a presença no mercado
- **Desenvolver previsões de vendas precisas** analisando a demanda dos clientes e criando projeções de vendas confiáveis para insumos de fabricação de pneus
- **Promover iniciativas de vendas** comunicando ofertas especiais e programas promocionais à sua base de clientes
- **Monitorar pipelines de pedidos** para garantir processamento oportuno e entrega de serviço ao cliente sem interrupções
- **Gerenciar crédito de clientes** ajustando limites de crédito de acordo com os padrões e políticas de crédito da Continental
- **Desenvolver expertise** em aspectos técnicos e comerciais de vendas de pneus para aprimorar as capacidades da equipe
- **Construir parcerias estratégicas** em diversos canais de negócios incluindo Centros Automotivos, Concessionárias de Veículos, Distribuidoras, Supermercados e plataformas de E-commerce

## Requisitos

**Consultor de Vendas - Qualificações**

Pronto para dar o seu melhor? Aqui está o que procuramos:

- **Experiência em vendas ou consultoria** – Você tem um histórico comprovado de fechamento de negócios e construção de relacionamentos sólidos com clientes
- **Expertise no mercado automotivo leve** – Você conhece profundamente o mercado de carros, SUVs e vans em Minas Gerais
- **Conhecimento do mercado de pneus de reposição** – Você

Identificação da vaga
**REF100790H**

Área funcional
**Marketing and Sales**

Local
**Jundiaí**

Nível de liderança
**Leading Self**

Modalidade de trabalho
**Remote Job**

Horário de trabalho
**Full Time**

Pessoa jurídica
**Continental do Brasil Produtos Automotivos Ltda.**

compreende a dinâmica regional do mercado de reposição e consegue identificar oportunidades de crescimento
- **Habilidades excepcionais de comunicação** – Você se destaca em conectar-se com pessoas, construir relacionamentos e gerenciar seu tempo de forma eficaz
- **Abordagem orientada por dados** – Você toma decisões informadas baseadas em fatos e números, não em suposições
- **Proficiência em Microsoft Office** – Habilidades de nível intermediário em Word, Excel, PowerPoint e outros aplicativos do Office
- **Diploma em Vendas, Administração de Empresas ou área relacionada** – Sua formação acadêmica o prepara para o sucesso nesta função
- **Localizado em Minas Gerais** – Residente no estado (pontos extras se você for!)

## O que oferecemos

- Home Office 2 times a week

Pronto para dirigir com a Continental? Dê o primeiro passo e preencha o formulário online.

## Quem somos

Continental develops pioneering technologies and services for the sustainable and connected mobility of people and their goods. Founded in 1871, the technology company offers safe, efficient, intelligent, and affordable solutions for vehicles, machinery, traffic, and transportation. In 2022, Continental generated sales of **€39.4 billion** and currently employs approximately **200,000 people** across **57 countries and markets**.