Sales Consultant Minas Gerais

หน้าที่ความรับผิดชอบในงานของคุณ

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

โปรไฟล์ของคุณ

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

รหัสตำแหน่งงาน

REF100790H

สาขางาน

งานการตลาดและการขาย

ที่ตั้ง

Jundiaí

ระดับความเป็นผู้นำ

Leading Self

ความยืดหยุ่นในการทำงาน

ทำงานนอกสถานที่

เวลาทำงาน

งานเต็มเวลา

นิติบุคคล

Continental do Brasil Produtos Automotivos Ltda.

- **Conhecimento do mercado de pneus de reposição** – Você 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!)

ข้อเสนอของเรา

- Home Office 2 times a week

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

เกี่ยวกับเรา

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**.