

## Analista Comercial Precificação SR

### Descrição da função

O objetivo do cargo de Analista comercial Precificação SR é gerenciar a precificação estratégica e administrativa para impulsionar as vendas e maximizar a margem para a Região de Negócios.

Analisar o mercado e conduzir estudos para determinar estratégias de precificação eficazes, impostos, levando em consideração fatores como custos, concorrência e demanda. Desenvolver modelos de precificação e fornecer recomendações para preços competitivos dos produtos e serviços da empresa. Trabalhar em estreita colaboração com a alta administração e o departamento de vendas para desenvolver estratégias de precificação, incluindo o monitoramento do mercado para flutuações de preços, garantindo que os funcionários sigam as políticas de precificação estabelecidas em linha com as estratégias de precificação. Interface com operações / engenharia / Parceiro / produtos de engenharia para definição técnica e recursos. Elaborar propostas técnicas e comerciais e trabalhar no custo/precificação de produtos importados.

Participar ativamente de discussões sobre minutas de contratos, colaborando com a equipe jurídica e os clientes para garantir que os acordos contratuais estejam alinhados com as políticas da empresa. Monitorar e gerenciar contratos existentes, suporte administrativo/comercial, incluindo revisões periódicas, como revisão de escopo, aumento de preço e reclamações gerais.

Realizar visitas a clientes ou locais de projeto para reunir informações relevantes para fins de precificação. Avaliar as necessidades específicas dos clientes e as condições de mercado para informar as decisões de precificação.

### Requisitos

Graduação em contabilidade, administração de empresas ou área relacionada

Experiência mínima de 4 anos em precificação estratégica

Proficiência em inglês

Conhecimento de mercado, produto, cliente na área de Mineiraço e Siderurgia

Aptidão financeira

Habilidade de networking

Experiência em trabalhar em uma organização matricial

Negociações eficazes



Identificação da vaga  
**REF49075A**

Área funcional  
**Marketing and Sales**

Local  
**Belo Horizonte**

Nível de liderança  
**Leading Self**

Modalidade de trabalho  
**Hybrid Job**

Pessoa jurídica  
**Continental Serviços do Brasil  
Ltda**

Abordagem de vendas de nível consultor

Apresentações eficazes

## **O que oferecemos**

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

## **Quem somos**

A área de negócios ContiTech desenvolve, fabrica e comercializa produtos inteligentes, sistemas e componentes feitos de borracha, plástico, metal e têxteis. Esses produtos são utilizados na mineração, na indústria agrícola, na engenharia industrial e mecânica ferroviária, na indústria automobilística e em outros setores importantes do futuro