

## TTSS - Especialista de Vendas Técnicas Comercial (Região Campo Grande/MS)

### Descrição da função

Responsável pelas vendas (Pneus de Caminhão) com objetivo de aumentar a participação de mercado e garantir o crescimento rentável, oferecendo suporte aos revendedores e frotas (vendas diretas) em sua região de atuação.

- Acompanhar resultados de volume de vendas, resultado financeiro e campanhas mensalmente através de visitas constantes ao mercado
- Análise de abertura/fechamento de contas, análise técnica de produtos, reclamações de produto e todo acompanhamento técnico de pneus em revendas e frotas.
- Acompanhar e treinar a equipe de vendas dos revendedores e seus clientes finais.
- Acompanhar os pedidos dos revendedores para atingir as metas
- Analisar as necessidades de cada cliente, visando melhoria na qualidade e volume de compras
- Acompanhamento dos preços de mercado visando um melhor posicionamento e garantindo o equilíbrio entre volume de vendas x preços de venda.
- Acompanhar o processamento de solicitações e acompanhar os volumes e resultados mensais
- Elaborar propostas comerciais
- Acompanhamento constante dos clientes durante visitas e informações coletadas no mercado
- Solicitação/Acompanhamento de envio de documentos necessários para adequação do Limite de Crédito
- Planejar o limite de crédito de cada cliente, garantindo o crescimento desejado pela Continental em cada região
- Apoiar os revendedores com ações sob os padrões Continental
- Orientação sobre organização do PDV, bem como garantia do uso de materiais promocionais (quando necessário).
- Pesquisa de mercado
- Manter o departamento de preços da Continental informado sobre os preços



Identificação da vaga  
**REF55205T**

Local  
**Jundiaí**

Nível de liderança  
**Leading Self**

Modalidade de trabalho  
**Hybrid Job**

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

- Trabalhar no feedback com os revendedores e equipe Continental.

## **Requisitos**

-Conhecimento em pneus

-Conhecimento em sistemas informáticos (SAP, Office)

-Graduação concluída

-Capacidade de vendas

-Inglês (desejável)

-Experiência em vendas ou área profissional similar

-Posição orientada para resultados

-Capacidade de auto liderança

-Capacidade para lidar com aspectos internacionais da Conti

## **O que oferecemos**

Deve residir na região de Campo Grande/MS

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

## **Quem somos**

A Continental desenvolve tecnologias e serviços pioneiros para a mobilidade sustentável e conectada de pessoas e seus bens. Fundada em 1871, a empresa de tecnologia oferece soluções seguras, eficientes, inteligentes e acessíveis para veículos, máquinas, trânsito e transporte. Em 2023, a Continental gerou vendas de 41,4 mil milhões de euros e emprega atualmente cerca de 200.000 pessoas em 56 países e mercados.