

Consultor de Vendas

Your tasks

Gerir a carteira de clientes da Continental;

- Prospecção de parceiros comerciais ;
- Garantir o cumprimento de metas pré-estabelecidas ;
- Assegurar as rotinas de trabalho estabelecidas pela Continental;
- Elaborar planeamento para otimizar o trabalho e visitas de campo ;
- Participar em eventos pretendidos pela Continental e em parceria com clientes da Região;
- Elaboração de forecast de vendas pelos clientes para insumos para fabricação de pneus ;
- Promover ações de vendas para os seus clientes;
- Monitorar o fluxo de pedidos para adequado atendimento ao cliente ;
- Adequação dos Limites de Crédito do Cliente aos padrões estabelecidos ;
- Desenvolvedor técnico e comercial como equipe de vendas ;
- Relacionamento com clientes em diferentes Canais de Negócio , tais como: Auto Center, Concessionárias, Distribuidores, Supermercados, E-commerce.

Your profile

- Experiência prévia com vendas, consultoria;
- Conhecimento dos mercados automotivos leves (automóveis, SUVs e Vans) nos estados de Minas Gerais;
- Conhecer o aftermarket da Região;
- Competências em comunicação, relacionamento interpessoal e gestão do tempo ;
- Gestão baseada em dados e factos;
- Pacote Office (word, excel, power point...) nível intermediário ;
- Licenciatura em Vendas , Administração ou áreas afins ;
- Preferencialmente residente no Estado de Minas Gerais.

Our offer

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



Job ID
REF88914P

Field of work
Marketing and Sales

Location
Jundiaí

Leadership level
Leading Self

Job flexibility
Hybrid Job

Legal Entity
Continental do Brasil Produtos Automotivos Ltda.

About us

Continental, uma multinacional alemã que oferece soluções seguras, eficientes, inteligentes e acessíveis para veículos, máquinas, tráfego e transporte. Em 2020, gerou vendas de 37,7 mil milhões de euros e emprega atualmente cerca de 235 000 pessoas em 58 países e mercados. Em 2021, a empresa completa 150 anos.