

Consultor de Vendas

あなたの仕事内容

Gerir a carteira de clientes da Continental;

- Prospeção de parceiros comerciais ;
- Garantir o cumprimento de metas pré-estabelecidas ;
- Assegurar as rotinas de trabalho estabelecidas pela Continental;
- Elaborar planejamento 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.

あなたのプロフィール

- 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.

オファー

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



ジョブID

REF88914P

業務分野

マーケティング&セールス

勤務地

Jundiaí

リーダーシップレベル

Leading Self

勤務に関する柔軟性

Hybrid Job

法的事項

Continental do Brasil Produtos Automotivos Ltda.

会社概要

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.