# Consultor de Vendas

## 담당 업무

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.

## 지원자 프로필

- 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.

## 처우 조건

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

직무-아이디
**REF88914P**

모집 분야
영업 마케팅

지사
**Jundiaí**

리더십 레벨
**Leading Self**

근무 유형
**Hybrid Job**

법률 고지
**Continental do Brasil Produtos Automotivos Ltda.**

## 기업 소개

Continental, uma multinacional alemã que oferece soluções seguras, efi cientes, inteligentes e acessíveis para veículos, máquinas, tráfego e tran sporte. 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 20 21, a empresa completa 150 anos.