

## TTSS - Especialista de Vendas Técnico Comercial (Minas Gerais)

หน้าที่ความรับผิดชอบในงานของคุณ

**Responsável pelas vendas de pneus de carga, com o objetivo de aumentar a participação de mercado e garantir crescimento lucrativo, oferecendo suporte a revendedores e frotas (vendas diretas), atuando em uma região designada (microrregiões/território) - Parte do estado de Minas Gerais.**

- Acompanhar os resultados mensalmente (Estatísticas de Vendas - Microrregião x Clientes)
- Ações corretivas e/ou melhorias em clientes (volume de vendas, qualidade, resultado financeiro, organização do ponto de venda etc.) - por meio de visitas constantes aos mesmos
- Análise de abertura de contas
- Análise técnica de produtos em revendedores e frotas
- Registrar todos os pneus reclamados no ContiFar (Sistema Interno de Garantia)
- Informações de desempenho do portfólio atual com a ferramenta interna CT2
- Garantir documentação completa para abertura de contas
- Manter contato com o cliente final em situações específicas (inadimplência, necessidade de documentação adicional etc.)
- Acompanhar a entrega dos pneus
- Solicitar e monitorar treinamentos para revendedores e frotas
- Desenvolver a capacidade técnica da equipe de vendas dos revendedores
- Monitorar os pedidos dos revendedores e frotas para atingir metas
- Analisar as necessidades de cada cliente, visando melhorar a qualidade e o volume das compras
- Monitorar os preços de mercado visando melhor posicionamento e garantindo equilíbrio entre volume de vendas x preços de entrada (sell-in)
- Acompanhar o processamento dos pedidos, volumes e resultados mensais
- Preparar propostas comerciais



รหัสตำแหน่งงาน

**REF90666M**

ที่ตั้ง

**Jundiai**

ระดับความเป็นผู้นำ

**Leading Self**

ความยืดหยุ่นในการทำงาน

ทำงานนอกสถานที่และที่บริษัท

นิติบุคคล

**Continental do Brasil Produtos Automotivos Ltda.**

- Monitoramento constante dos clientes durante visitas e com base nas informações coletadas no mercado
- Solicitar / Acompanhar o 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
- Acompanhar/Monitorar verbas de marketing
- Apoiar os revendedores com ações dentro dos padrões da Continental
- Orientar sobre a organização do ponto de vendas, bem como garantir o uso de materiais promocionais (quando necessário)
- Pesquisa de mercado
- Trabalhar o feedback com os revendedores e a equipe da Continental

โปรไฟล์ของคุณ

Conhecimento em Pneus

Experiência com sistemas e aplicativos (SAP, Office)

Formação superior

Habilidades comerciais

Inglês (desejável)

Foco em resultados

Habilidade de auto-liderança

ข้อเสนอของเรา

Area: Minas Gerais

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

เกี่ยวกับเรา

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, tráfego e transporte. Em 2021, a Continental gerou vendas de € 33,8 bilhões e emprega atualmente mais de 190 mil pessoas em 58 países e mercados. Em 8 de outubro de 2021, celebrou-se o aniversário de 150 anos da empresa.

Com seu portfólio premium da divisão de carros, caminhões, ônibus, veículos de duas rodas e pneus especiais, o setor Tires do grupo proporciona soluções inovadoras na área da tecnologia de pneus. Os produtos e serviços inteligentes relacionados a pneus e a promoção da sustentabilidade completam o portfólio de produtos. Para os revendedores especializados e gerentes de frotas, o setor Tires oferece sistemas digitais de monitoramento e gerenciamento de pneus, além de outros serviços, com o objetivo de garantir o funcionamento das frotas e aumentar sua eficiência. Com os pneus fornecidos, a Continental faz uma contribuição significativa para a mobilidade segura, eficiente e ecológica.