

Consultor de Vendas Pará

工作职责

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 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.

职位要求

- Experiência prévia com vendas, consultoria;
- Conhecimento dos mercados automotivos leves (automóveis, SUVs e Vans) nos estados de Pará e arredores
- 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 Pará

我们可以提供

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



职位号码

REF97489H

所在地

Jundiaí

领导力级别

个人贡献者

工作场所灵活度

混合式办公

法律实体名称

Continental do Brasil Produtos Automotivos Ltda.

关于我们

Continental develops pioneering technologies and services for sustainable and connected mobility of people and their goods. Founded in 1871, the technology company offers safe, efficient, intelligent and affordable solutions for vehicles, machines, traffic and transportation. In 2022, Continental generated sales of €39.4 billion and currently employs around 200,000 people in 57 countries and markets.