

Consultor Sell-Out Rede ContiService (m/f)

Vos activités

Na qualidade de Consultor de Vendas da Rede ContiService na Continental Tires (Portugal), irá impulsionar um crescimento transformador em toda a nossa rede de parceiros. Trata-se de uma função de grande impacto, na qual irá promover tanto a excelência técnica como o sucesso comercial, impulsionando os negócios dos parceiros no território que lhe for atribuído através de iniciativas estratégicas de vendas.

Principais responsabilidades:

- Liderar interações técnicas e comerciais regulares com os principais clientes da Rede ContiService, proporcionando conhecimentos especializados de consultoria que impulsionem um crescimento empresarial mensurável
- Desbloquear o potencial dos clientes, identificando necessidades empresariais críticas e concebendo soluções personalizadas que acelerem o sucesso dos parceiros e a expansão no mercado
- Defender a estratégia comum de comunicação digital e dos nossos padrões de qualidade, posicionando os parceiros de forma a obterem vantagem competitiva e liderança sustentável no mercado
- Estabelecer parcerias estratégicas que reforcem o ecossistema da Rede ContiService e afirmar-se como um consultor empresarial de confiança
- Impulsionar o desempenho de vendas através de insights baseados em dados e de abordagens de venda consultivas que criem valor duradouro para todas as partes interessadas

Votre profil

Qualificações

- Licenciatura em Engenharia Mecânica, Gestão, Marketing ou área afim
- Pelo menos 3 anos de experiência profissional em vendas B2B, desenvolvimento de negócios ou consultoria técnica
- Histórico comprovado de promoção do crescimento das vendas e de estabelecimento de parcerias estratégicas
- Sólido conhecimento dos setores automóvel, de pneus ou de indústrias afins
- Excelentes competências de comunicação e apresentação em inglês e português

Desejável:

- Experiência de trabalho num modelo de negócio em rede ou de franchising
- Competências comprovadas em vendas consultivas e abordagens baseadas em soluções
- Conhecimento de iniciativas de transformação digital e do seu



Référence
REF98366T

Domaine fonctionnel
Marketing and Sales

Site
Lousado

Niveau de leadership
Leading Self

Flexibilité du poste
Remote Job

Temps de travail
À plein temps

Nom du contact
Elisa Fernández

Unité légale
Continental Pneus S.A.

impacto comercial

O que procuramos:

- Uma pessoa com facilidade natural para estabelecer relações, que se destaca na criação de parcerias mutuamente benéficas
- Um profissional orientado para os resultados, com fortes capacidades analíticas e de resolução de problemas
- Alguém apaixonado por impulsionar a inovação e a excelência num ecossistema colaborativo

Notre offre

O que oferecemos:

- Integração num ambiente de trabalho desafiante e internacional;
- Estilo de trabalho ágil e colaborativo;
- Formação profissional contínua e excelentes oportunidades de desenvolvimento pessoal e profissional

Pront@ para se juntar à equipa Continental? Candidate-se!

A propos de nous

Fundada em 1871, somos um dos principais fabricantes de pneus do mundo, oferecendo uma ampla gama de produtos para automóveis de passageiros, veículos comerciais, veículos especializados e motociclos.

As soluções de pneus do grupo tornam a mobilidade mais segura, inteligente e sustentável. O seu portefólio premium abrange pneus para automóveis, camiões, autocarros, veículos de duas rodas e aplicações especiais, bem como soluções e serviços inteligentes para frotas e retalhistas de pneus. A Continental tem vindo a oferecer desempenho de topo há mais de 150 anos e é um dos maiores fabricantes de pneus do mundo. Em 2025, a divisão de Pneus gerou vendas de 13,8 mil milhões de euros. Emprega mais de 57.000 pessoas em todo o mundo e conta com 20 unidades de produção e 16 centros de desenvolvimento.