

Consultor Sell-Out Rede ContiService (m/f)

Descrição da função

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

Requisitos

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



Identificação da vaga
REF98366T

Área funcional
Marketing and Sales

Local
Lousado

Nível de liderança
Leading Self

Modalidade de trabalho
Remote Job

Horário de trabalho
Full Time

Contato
Elisa Fernández

Pessoa jurídica
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

O que oferecemos

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!

Quem somos

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.