

Quer fazer parte do time da Eletros? Confira os pré-requisitos e diferenciais que o profissional deve ter para ocupar a vaga de Especialista em Desenvolvimento de Novos Negócios (Comercial) na empresa neste momento.

**RESPONSÁVEL POR:**

- Atividades regulares de inteligência do mercado de previdência privada e financeiro;
- Análise de oportunidade de carteira de clientes e negócios;
- Definir, planejar e orientar estudos e pesquisas para identificar as oportunidades de captação, de adesão, de criação de novos produtos e verificar a aceitação daqueles já existentes;
- Implantar, desenvolver e executar estratégias de atuação comercial a partir de análises de dados das bases de clientes e do mercado de previdência privada e financeiro;
- Abrir novas oportunidades de negócios com atuais e novos patrocinadores;
- Manter, aumentar e desenvolver o portfólio dos participantes;
- Desenvolver diretrizes e estratégias comerciais, direcionando o time para o cumprimento das metas traçadas;
- Realizar acompanhamentos no intuito de estreitar o relacionamento com os clientes, avaliar novas oportunidades comerciais e verificar a satisfação percebida com o nível dos serviços prestados pela Fundação;
- Acompanhar o mercado nacional e benchmarks globais incluindo portfólio de produtos, níveis de serviço, estratégia de posicionamento, modelos de negócio, promoções dentre outros;
- Monitorar o gerenciamento operacional do processo de oferta dos planos e dos produtos, incluindo a execução de objeto de contrato referente à captação de participantes, comunicando o cumprimento das obrigações relacionadas ao fiscal do contrato;
- Realizar treinamentos de futuros representantes comerciais ou área de atendimento ao cliente para esclarecimento de dúvidas sobre os planos;
- Apresentar Estudo de Viabilidade de Plano para potenciais clientes;
- Representar e defender os interesses da Entidade.

**REQUISITOS:**

- Superior completo, desejável pós-graduação, em Administração, Direito, Atuária, Gestão Comercial, Economia ou correlatas;
- Sólida experiência em cargos de gestão;
- Experiência comprovada em gestão comercial no segmento de serviços e produtos previdenciários e/ou de seguros;
- Domínio em prospecção de vendas e conhecimento em negociação;
- Vivência de relacionamento com o cliente;
- Capacidade de planejamento, desenvolvimento, testes, acompanhamento e documentação de processos e projetos;
- Foco no alcance de metas e objetivos;
- Excelente comunicação escrita e verbal, organizado, atento e comprometido com prazos;
- Capacidade de adaptação às políticas, normas e procedimentos;
- Técnicas de Vendas/Negociação;
- Gestão de Projetos e Pessoas;
- Desejável conhecimento sobre alternativas de investimentos, benefícios e tributação (tais como: Plano Família, VGBL ou Fundo de Investimento);
- Conhecimento de metodologias ágeis será considerado como diferencial.

**PRINCIPAIS BENEFÍCIOS:**

- Plano médico, hospitalar e odontológico;
- Previdência privada;

- Auxílio refeição e/ou alimentação;
- Auxílio transporte;
- Auxílio creche e escolar;
- Seguro de vida em grupo;
- Programa de desenvolvimento e plataforma corporativa de treinamentos;
- Programa Total Pass.

**JORNADA E LOCAL DE TRABALHO:**

Jornada de 07h30 diária, no momento em modelo híbrido

Local: Centro do Rio de Janeiro

**ORIENTAÇÕES PARA INSCRIÇÃO:**

Interessados e dentro do perfil devem encaminhar currículo com a pretensão salarial, mencionando no campo assunto do e-mail ESPECIALISTA COMERCIAL para o e-mail [rh@eletros.com.br](mailto:rh@eletros.com.br).

Currículos sem pretensão salarial serão desconsiderados.

**Fonte:** [Eletros](#), em 02.01.2024.