

	<b>Perfil de Cargo</b>	<b>MAI/2025</b>
--	------------------------	-----------------

**CONSULTOR TÉCNICO/VENDAS – ENG. QUÍMICO/ENG. SANEAMENTO**

<b>1. Idade</b>	Entre 18 e 60 anos
<b>2. Sexo</b>	Masculino/Feminino
<b>3. Estado Civil</b>	Indiferente
<b>4. Sócio/Econômico</b>	Sem restrições
<b>5. Principais Atribuições</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Realizar projetos de ETAs compactas por decanto filtração e filtração por membranas</li> <li>▪ Realizar projetos de ETEs convencionais e ETEs por oxiredução</li> <li>▪ Realizar projetos de sistemas de Retenção de Nitrato por troca iônica</li> <li>▪ Realizar projetos de sistemas de Abrandamento por troca iônica</li> <li>▪ Realizar visitas sistemáticas á clientes com contrato para monitoramento e manutenção preventiva de ETA.</li> <li>▪ Realizar visitas técnicas para manutenção corretiva em ETA's em clientes com ou sem contrato de acordo com solicitação da gerência.</li> <li>▪ Confeccionar relatório técnico, periodicidade mensal, informando todas as ações realizadas na operação e manutenção das ETA's em clientes com contrato.</li> <li>▪ Realizar visitas técnicas para manutenção corretiva em ETE's em clientes com ou sem contrato de acordo com solicitação da gerência.</li> <li>▪ Confeccionar relatório técnico, periodicidade mensal, informando todas as ações realizadas na operação e manutenção das ETE's em clientes com contrato</li> <li>▪ Executar ações de marketing e vendas para as unidades de negócio da empresa: FLUIDO MEDICAL – FLUIDO A-E de acordo com Política do Setor de M&amp;K e Vendas</li> <li>▪ Elaborar relatório das ações de marketing e vendas para cada unidade de negócio executadas por semana, demonstrando as perspectivas de emissão de pré-vendas, a perspectivas de fechamento de vendas, a posição dos serviços e produtos perante os clientes.</li> <li>▪ Gerenciar as pré-vendas emitidas mantendo contato com clientes para retirar dúvidas e prospectar o fechamento das pré-vendas. Ação em conjunto com o Aux. De Adm. De Vendas.</li> <li>▪ Gerenciar as vendas concretizadas desde o envio da mercadoria/prestação do serviço até o recebimento e aceite pelo cliente;</li> <li>▪ Disponibilidade para viagens fora do domicílio</li> </ul>
<b>6.1. Escolaridade</b>	Terceiro grau completo ou à completar em Eng. Química e ou Eng. Saneamento
<b>6.2. Conhecimento Técnico/Específico</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Informática Básica</li> <li>▪ Conhecimento teórico em química da água – ETA (Est. De Tratamento de Água) – ETE (Est. De Tratamento de Efluentes)</li> <li>▪ Conhecimento prático na operação e manutenção em ETA –Estação de Tratamento de Água</li> <li>▪ Conhecimento prático em Filtro de Troca Iônica e Osmose Reversa.</li> <li>▪ Conhecimento prático em manuseio de equipamentos de aferição de parâmetros: pH; Condutividade; Dureza Total; Cloro; Turbidez, Cor Aprente; SDI.</li> <li>▪ Conhecimento prático em coleta de amostras de água para análise microbiológica e química.</li> <li>▪ Planejamento de vendas.</li> </ul>

	<b>Perfil de Cargo</b>	<b>MAI/2025</b>
--	------------------------	-----------------

	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Execução de vendas.</li> <li>▪ Planejamento de marketing</li> <li>▪ Execução de marketing</li> <li>▪ Conhecimento dos materiais comercializados (Venda e Serviços) pela empresa.</li> <li>▪ Dos Fornecedores, qualidade e posição mercadológica.</li> <li>▪ Do sistema de compra e venda da empresa, política de venda.</li> <li>▪ Custo de produtos, para negociação saudável.</li> <li>▪ Site da empresa, para alteração análise mensal.</li> </ul>
<b>7. Habilidades</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Informática</li> <li>▪ Relacionamento com os clientes e colaboradores.</li> <li>▪ Liderança</li> <li>▪ Analisar situações e tomar decisões corretas.</li> <li>▪ Utilização de controles de Materiais</li> <li>▪ Planejar rotinas diárias, semanais e mensais.</li> <li>▪ Disseminar informação técnica com rapidez, correção e segurança.</li> <li>▪ Analisar e interpretar relatórios e índices de pré-venda e venda por materiais, por clientes, por unidade de negócio.</li> <li>▪ Trabalhar por meta (tempo de ressurgimento)</li> </ul>
<b>8. Atitudes / Características de Personalidade</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Comprometimento com normas e resultados</li> <li>▪ Buscar sempre a satisfação dos clientes</li> <li>▪ Flexibilidade para se adaptar a pedidos dos clientes</li> <li>▪ Disponibilidade</li> <li>▪ Iniciativa</li> <li>▪ Honestidade</li> <li>▪ Dinamismo</li> <li>▪ Profissionalismo e Ética</li> <li>▪ Dar exemplo</li> </ul>
<b>9. Resultados</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ultrapassar meta de venda/serviço por unidade de negócio.</li> <li>▪ Eliminar reclamações de produtos e serviços.</li> <li>▪ Apresentar relatórios gerenciais da Administração</li> <li>▪ Agilidade no atendimento aos clientes.</li> </ul>
<b>10. Benefícios</b>	<p>Conforme a política de benefícios da empresa:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vale Transporte.</li> <li>• Vale refeição</li> <li>• Plano de saúde individual</li> <li>• Após o período de experiência, o empregado passa a receber um adicional, chamado de abono por produtividade variável, que pode chegar a R\$ 1.000,00 por mês.</li> </ul>
<b>11. Salário</b>	R\$ 7.500,00 + variável de 0,5% sobre vendas.
<b>12. Tempo de Experiência</b>	Desejável 02 anos comprovados de experiência no cargo