

FUNÇÃO		GERENTE DE LOJA JÚNIOR	CBO	141415
MISSÃO DO CARGO		Administrar a loja com foco na maior eficiência e lucratividade para o negócio. Providenciar o planejamento e controle da execução dos trabalhos de seus subordinados no dia-a-dia da loja e estar atento a toda operação relacionada aos vendedores.		
SUPERIOR IMEDIATO		Supervisor de Vendas		
PRÉ-REQUISITOS DESEJÁVEIS				
ESCOLARIDADE		Tecnólogo ou superior cursando em administração, marketing, gestão comercial ou áreas correlatas;		
EXPERIÊNCIA EXTERNA		Experiência de pelo menos 2 anos no cargo em emprego anterior.		
EXPERIÊNCIA INTERNA		Experiência de pelo menos 1 ano no cargo na empresa.		
HABILIDADES e CONHECIMENTOS		O profissional que almeja essa posição precisa ter instinto de liderança; rapidez de resposta a demandas imediatas/urgentes, com capacidade de tomar decisões rapidamente; facilidade em lidar com números e tarefas minuciosas e repetitivas; facilidade de relacionamento interpessoal; capacidade de trabalhar sob pressão; proatividade; resiliência; quociente de adversidade; organização e disciplina; ética profissional. Conhecimentos desejáveis: estar ciente da rotina financeira da empresa; atualidades, especialmente de notícias e tendências do mercado; informática, especialmente do pacote Office e muito especialmente do Excel.		
HORAS TREINAMENTO		16hs de treinamento mensal para mudança de nível.		
DEDICAÇÃO DESEJÁVEL PARA AS TAREFAS NOS DIFERENTES NÍVEIS (uso percentual do tempo do funcionário na empresa)				
Nível Estratégico 30%	Nível Tático 45%	Nível Operacional 2 5%		
PRINCIPAIS ATRIBUIÇÕES				
Liderar, motivar, delegar, avaliar e treinar os funcionários da loja, avaliando quais pontos devem Cuidar da boa apresentação e da limpeza da loja (limpeza, necessidade de pinturas ou consertos, Monitorar os materiais para limpeza e escritório disponíveis na loja a fim de que não falem e Cuidar da boa apresentação dos vendedores: adequação e limpeza das roupas, higiene pessoal, Supervisionar as atividades e as obrigações dos vendedores, visando a conformidade de seus Fazer o pagamento e lançamento dos vales solicitados pelos colaboradores; Fazer constante acompanhamento e controle do estoque, verificando produtos com estoque Separar produtos com defeito para serem devolvidos para o centro de distribuição e fazer as Acompanhar de perto as cotações pendentes; Conferir eventuais faturas pendentes; Acompanhar as entregas; Acompanhar, conferir e dar o aceite nas transferências de produtos que envolvam sua loja; Providenciar para que todos os funcionários estejam bem informados e bem preparados com				

Participar das reuniões e confraternizações periódicas da empresa;
Manter notas fiscais, atestados, recibos de vales, fechamentos e outros documentos sempre
Acompanhar o desenvolvimento das vendas, a fim de sentir de perto os problemas, com
Classificar as mercadorias de maior ou menor giro de vendas(Curva ABC), prevenindo o setor de
Solicitar confirmações de pagamentos de boletos e depósitos bancários junto ao Gerente
Fazer ou fiscalizar o fechamento diário do caixa, assinando o respectivo comprovante;
Manter o cadastro dos clientes da loja sempre atualizado;
Manter o Gerente de Vendas informado a respeito de repasses a serem recolhidos na loja e
Exigir, receber e repassar para o Depto. de Pessoas qualquer tipo de documentação relativa aos

FUNÇÃO	GERENTE DE LOJA PLENO	CBO	141415
MISSÃO DO CARGO	Administrar a loja com foco na maior eficiência e lucratividade para o negócio. Providenciar o planejamento e controle da execução dos trabalhos de seus subordinados no dia-a-dia da loja e estar atento a toda operação relacionada aos vendedores.		
SUPERIOR IMEDIATO	Supervisor de Vendas		
PRÉ-REQUISITOS DESEJÁVEIS			
ESCOLARIDADE	Tecnólogo completo em administração, marketing, gestão comercial ou áreas correlatas.		
EXPERIÊNCIA NEXTERNA	Experiência de pelo menos 2 anos no cargo em emprego anterior.		
EXPERIÊNCIA INTERNA	Experiência de pelo menos 2 anos no cargo na empresa.		
HABILIDADES e CONHECIMENTOS	O profissional que almeja essa posição precisa ter instinto de liderança; rapidez de resposta a demandas imediatas/urgentes, com capacidade de tomar decisões rapidamente; facilidade em lidar com números e tarefas minuciosas e repetitivas; facilidade de relacionamento interpessoal; capacidade de trabalhar sob pressão; proatividade; resiliência; quociente de adversidade; organização e disciplina; ética profissional. Conhecimentos desejáveis: estar ciente da rotina financeira da empresa; atualidades, especialmente de notícias e tendências do mercado; informática, especialmente do pacote Office e muito especialmente do Excel.		
HORAS TREINAMENTO	16hs de treinamento mensal para mudança de nível.		
DEDICAÇÃO DESEJÁVEL PARA AS TAREFAS NOS DIFERENTES NÍVEIS (uso percentual do tempo do funcionário na empresa)			
Nível Estratégico 3 0%	Nível Tático 45%	Nível Operacional 2 5%	
PRINCIPAIS ATRIBUIÇÕES			
Liderar, motivar, delegar, avaliar e treinar os funcionários da loja, avaliando quais pontos devem ser melhorados e continuamente buscar resultados mais expressivos; Cuidar da boa apresentação e da limpeza da loja (limpeza, necessidade de pinturas ou consertos, corte da grama, aplicação de veneno contra mato, etc) e dos produtos garantindo que estejam devidamente etiquetados com seus nomes e/ou preços; Monitorar os materiais para limpeza e escritório disponíveis na loja a fim de que não falem e tenham em quantidade suficiente; Cuidar da boa apresentação dos vendedores: adequação e limpeza das roupas, higiene pessoal, aparência geral, uso de uniforme e outros aspectos estéticos; Supervisionar as atividades e as obrigações dos vendedores, visando a conformidade de seus procedimentos com a política comercial da empresa; Fazer o pagamento e lançamento dos vales solicitados pelos colaboradores; Fazer constante acompanhamento e controle do estoque, verificando produtos com estoque baixo, produtos vencidos ou danificados e outros problemas; Separar produtos com defeito para serem devolvidos para o centro de distribuição e fazer as transferências desses itens no sistema da empresa; Acompanhar de perto as cotações pendentes; Conferir eventuais faturas pendentes;			

Acompanhar as entregas;

Acompanhar, conferir e dar o aceite nas transferências de produtos que envolvam sua loja;

Providenciar para que todos os funcionários estejam bem informados e bem preparados com relação às mercadorias novas e às ofertas;

Participar das reuniões e confraternizações periódicas da empresa;

Manter notas fiscais, atestados, recibos de vales, fechamentos e outros documentos sempre organizados para repasse ao Gerente de Vendas no final do mês;

Acompanhar o desenvolvimento das vendas, a fim de sentir de perto os problemas, com referência ao trabalho do seu pessoal, aos artigos que vendem mais ou menos e às objecções e críticas a produtos e serviços;

Classificar as mercadorias de maior ou menor giro de vendas (Curva ABC), prevenindo o setor de compras;

Solicitar confirmações de pagamentos de boletos e depósitos bancários junto ao Gerente Financeiro;

Fazer ou fiscalizar o fechamento diário do caixa, assinando o respectivo comprovante;

Manter o cadastro dos clientes da loja sempre atualizado;

Manter o Gerente de Vendas informado a respeito de repasses a serem recolhidos na loja e efetivamente fazer esses repasses regularmente;

Exigir, receber e repassar para o Depto. de Pessoas qualquer tipo de documentação relativa aos seus subordinados: atestados médicos, relatórios de entrega de EPIs, documentos relativos a aditivos salariais, recibos diversos, papéis relativos a férias e outros benefícios, etc.

FUNÇÃO	GERENTE DE LOJA SENIOR	CBO	141415
MISSÃO DO CARGO	Administrar a loja com foco na maior eficiência e lucratividade para o negócio. Providenciar o planejamento e controle da execução dos trabalhos de seus subordinados no dia-a-dia da loja e estar atento a toda operação relacionada aos vendedores.		
SUPERIOR IMEDIATO	Supervisor de Vendas		
PRÉ-REQUISITOS DESEJÁVEIS			
ESCOLARIDADE	Superior completo em administração, marketing, gestão comercial ou áreas correlatas e cursos em vendas.		
EXPERIÊNCIA EXTERNA	Experiência de pelo menos 4 anos no cargo em emprego anterior.		
EXPERIÊNCIA INTERNA	Experiência de pelo menos 2 anos no cargo na empresa.		
HABILIDADES e CONHECIMENTOS	O profissional que almeja essa posição precisa ter instinto de liderança; rapidez de resposta a demandas imediatas/urgentes, com capacidade de tomar decisões rapidamente; facilidade em lidar com números e tarefas minuciosas e repetitivas; facilidade de relacionamento interpessoal; capacidade de trabalhar sob pressão; proatividade; resiliência; quociente de adversidade; organização e disciplina; ética profissional. Conhecimentos desejáveis: estar ciente da rotina financeira da empresa; atualidades, especialmente de notícias e tendências do mercado; informática, especialmente do pacote Office e muito especialmente do Excel.		
HORAS TREINAMENTO	16hs de treinamento mensal para mudança de nível.		
DEDICAÇÃO DESEJÁVEL PARA AS TAREFAS NOS DIFERENTES NÍVEIS (uso percentual do tempo do funcionário na empresa)			
Nível Estratégico 30 %	Nível Tático 45%	Nível Operacional 2 5%	
PRINCIPAIS ATRIBUIÇÕES			
Liderar, motivar, delegar, avaliar e treinar os funcionários da loja, avaliando quais pontos devem ser melhorados e continuamente buscar resultados mais expressivos; Cuidar da boa apresentação e da limpeza da loja (limpeza, necessidade de pinturas ou consertos, corte da grama, aplicação de veneno contra mato, etc) e dos produtos garantindo que estejam devidamente etiquetados com seus nomes e/ou preços; Monitorar os materiais para limpeza e escritório disponíveis na loja a fim de que não falem e tenham em quantidade suficiente; Cuidar da boa apresentação dos vendedores: adequação e limpeza das roupas, higiene pessoal, aparência geral, uso de uniforme e outros aspectos estéticos; Supervisionar as atividades e as obrigações dos vendedores, visando a conformidade de seus procedimentos com a política comercial da empresa; Fazer o pagamento e lançamento dos vales solicitados pelos colaboradores; Fazer constante acompanhamento e controle do estoque, verificando produtos com estoque baixo, produtos vencidos ou danificados e outros problemas; Separar produtos com defeito para serem devolvidos para o centro de distribuição e fazer as transferências desses itens no sistema da empresa; Acompanhar de perto as cotações pendentes; Conferir eventuais faturas pendentes;			

Acompanhar as entregas;

Acompanhar, conferir e dar o aceite nas transferências de produtos que envolvam sua loja;

Providenciar para que todos os funcionários estejam bem informados e bem preparados com relação às mercadorias novas e às ofertas;

Participar das reuniões e confraternizações periódicas da empresa;

Manter notas fiscais, atestados, recibos de vales, fechamentos e outros documentos sempre organizados para repasse ao Gerente de Vendas no final do mês;

Acompanhar o desenvolvimento das vendas, a fim de sentir de perto os problemas, com referência ao trabalho do seu pessoal, aos artigos que vendem mais ou menos e às objeções e críticas a produtos e serviços;

Classificar as mercadorias de maior ou menor giro de vendas (Curva ABC), prevenindo o setor de compras;

Solicitar confirmações de pagamentos de boletos e depósitos bancários junto ao Gerente Financeiro;

Fazer ou fiscalizar o fechamento diário do caixa, assinando o respectivo comprovante;

Manter o cadastro dos clientes da loja sempre atualizado;

Manter o Gerente de Vendas informado a respeito de repasses a serem recolhidos na loja e efetivamente fazer esses repasses regularmente;

Exigir, receber e repassar para o Depto. de Pessoas qualquer tipo de documentação relativa aos seus subordinados: atestados médicos, relatórios de entrega de EPIs, documentos relativos a aditivos salariais, recibos diversos, papéis relativos a férias e outros benefícios, etc.