

FUNÇÃO	VENDEDOR ECOMMERCE JÚNIOR	CBO	521110
MISSÃO DO CARGO	Realizar o atendimento ao cliente final da empresa e por meio de técnicas de vendas e negociação, realizar vendas dos produtos e serviços da empresa e fidelizar esses clientes.		
SUPERIOR IMEDIATO	Supervisor de vendas		
PRÉ-REQUISITOS DESEJÁVEIS			
ESCOLARIDADE	Ensino médio completo.		
EXPERIÊNCIA EXTERNA	Experiência de 1 ano em emprego anterior.		
EXPERIÊNCIA INTERNA	Experiência de 1 ano no cargo na empresa.		
HABILIDADES e CONHECIMENTOS	O profissional que almeja essa posição precisa 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	36hs de treinamento semestral para mudança de nível.		
DEDICAÇÃO DESEJÁVEL PARA AS TAREFAS NOS DIFERENTES NÍVEIS (uso percentual do tempo do funcionário na empresa)			
Nível Estratégico 5%		Nível Tático 30%	Nível Operacional 65%
PRINCIPAIS ATRIBUIÇÕES			
Fazer o atendimento ao cliente da loja virtual através do sistema de SAC, por telefone, por e-mail, por Redes Sociais, pela na Loja Física; Manter-se sempre bem informado e bem preparado com relação às mercadorias novas e às ofertas; Avaliar o perfil do cliente a fim de oferecer os produtos certos; Compreender as necessidades do cliente a fim de que possa orientá-lo e informá-lo sobre quais produtos ou serviços podem atendê-lo melhor; Demonstrar os produtos para o cliente, seja textualmente ou através do uso de fotos digitais, sendo capaz de enumerar suas características e suas vantagens; Organizar uma agenda dos principais clientes, conhecendo suas características, seu histórico e sendo capaz de ajudá-los em suas necessidades; Entrar em contato com os clientes com cotações pendentes; Fazer o acompanhamento das cotações e dos pedidos de venda;			

Fazer débitos de pagamentos via cartão de crédito nas compras feitas via Internet;
Solicitar confirmações de pagamentos de boletos e depósitos bancários junto ao Departamento Financeiro;

Negociar com o cliente condições de pagamento, prazos de entrega, além de possíveis descontos ou pacotes promocionais.

Fazer atendimento ao cliente do Mercado Livre

Fazer atendimento ao cliente dos Marketplaces (Walmart, Amazon, Americanas, B2W, Leroy, etc)

Fazer atendimento ao cliente do Google Shopping, Facebook Marketplace e Pinterest Marketplace

FUNÇÃO		VENDEDOR ECOMMERCE PLENO	CBO	521110
MISSÃO DO CARGO		Realizar o atendimento ao cliente final da empresa e por meio de técnicas de vendas e negociação, realizar vendas dos produtos e serviços da empresa e fidelizar esses clientes.		
SUPERIOR IMEDIATO		Supervisor de Vendas		
PRÉ-REQUISITOS DESEJÁVEIS				
ESCOLARIDADE		Ensino médio completo e cursos voltados pra área.		
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 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		36hs de treinamento semestral para mudança de nível.		
DEDICAÇÃO DESEJÁVEL PARA AS TAREFAS NOS DIFERENTES NÍVEIS (uso percentual do tempo do funcionário na empresa)				
Nível Estratégico 5%		Nível Tático 30%		Nível Operacional 65%
PRINCIPAIS ATRIBUIÇÕES				
Fazer o atendimento ao cliente da loja virtual através do sistema de SAC, por telefone, por e-mail, por Redes Sociais, pela na Loja Física; Manter-se sempre bem informado e bem preparado com relação às mercadorias novas e às ofertas; Avaliar o perfil do cliente a fim de oferecer os produtos certos; Compreender as necessidades do cliente a fim de que possa orientá-lo e informá-lo sobre quais produtos ou serviços podem atendê-lo melhor; Demonstrar os produtos para o cliente, seja textualmente ou através do uso de fotos digitais, sendo capaz de enumerar suas características e suas vantagens; Organizar uma agenda dos principais clientes, conhecendo suas características, seu histórico e sendo capaz de ajudá-los em suas necessidades; Entrar em contato com os clientes com cotações pendentes; Fazer o acompanhamento das cotações e dos pedidos de venda; Fazer débitos de pagamentos via cartão de crédito nas compras feitas via Internet;				

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

Negociar com o cliente condições de pagamento, prazos de entrega, além de possíveis descontos ou pacotes promocionais.

Fazer atendimento ao cliente do Mercado Livre

Fazer atendimento ao cliente dos Marketplaces (Walmart, Amazon, Americanas, B2W, Leroy,

Fazer atendimento ao cliente do Google Shopping, Facebook Marketplace e Pinterest

FUNÇÃO		VENDEDOR ECOMMERCE SENIOR	CBO	521110
MISSÃO DO CARGO		Realizar o atendimento ao cliente final da empresa e por meio de técnicas de vendas e negociação, realizar vendas dos produtos e serviços da empresa e fidelizar esses clientes.		
SUPERIOR IMEDIATO		Supervisor de Vendas		
PRÉ-REQUISITOS DESEJÁVEIS				
ESCOLARIDADE		Ensino médio completo cursando tecnólogo ou superior e cursos na área ou produto.		
EXPERIÊNCIA EXTERNA		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 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		36hs de treinamento semestral para mudança de nível.		
DEDICAÇÃO DESEJÁVEL PARA AS TAREFAS NOS DIFERENTES NÍVEIS (uso percentual do tempo do funcionário na empresa)				
Nível Estratégico 5%		Nível Tático 30%		Nível Operacional 65%
PRINCIPAIS ATRIBUIÇÕES				
Fazer o atendimento ao cliente da loja virtual através do sistema de SAC, por telefone, por e-mail, por Redes Sociais, pela na Loja Física; Manter-se sempre bem informado e bem preparado com relação às mercadorias novas e às ofertas; Avaliar o perfil do cliente a fim de oferecer os produtos certos; Compreender as necessidades do cliente a fim de que possa orientá-lo e informá-lo sobre quais produtos ou serviços podem atendê-lo melhor; Demonstrar os produtos para o cliente, seja textualmente ou através do uso de fotos digitais, sendo capaz de enumerar suas características e suas vantagens; Organizar uma agenda dos principais clientes, conhecendo suas características, seu histórico e sendo capaz de ajudá-los em suas necessidades; Entrar em contato com os clientes com cotações pendentes; Fazer o acompanhamento das cotações e dos pedidos de venda; Fazer débitos de pagamentos via cartão de crédito nas compras feitas via Internet; Solicitar confirmações de pagamentos de boletos e depósitos bancários junto ao Departamento Financeiro;				

Negociar com o cliente condições de pagamento, prazos de entrega, além de possíveis descontos ou pacotes promocionais.

Fazer atendimento ao cliente do Mercado Livre

Fazer atendimento ao cliente dos Marketplaces (Walmart, Amazon, Americanas, B2W, Leroy, etc)

Fazer atendimento ao cliente do Google Shopping, Facebook Marketplace e Pinterest Marketplace