

Descrição de Cargo VENDEDOR

DESCRIÇÃO DO CARGO DE VENDEDOR

CÓD. DO CARGO:	TÍTULO DO CARGO ATUAL:	C B O:
521125	VENDEDOR	52 11 25
TAREFAS / ATRIBUIÇÕES / RESPONSABILIDADES:		
DESCRIÇÃO SUMÁRIA: Vendem mercadorias em estabelecimentos do comércio varejista ou atacadista, auxiliando os clientes na escolha. registram entrada e saída de mercadorias. promovem avenda de mercadorias, demonstrando seu funcionamento, oferecendo-as para degustação ou distribuindo amostras das mesmas. informam sobre suas qualidades e vantagens de aquisição. expõem mercadorias de forma atrativa, em pontos estratégicosde vendas, com etiquetas de preço. prestam serviços aos clientes, tais como troca de mercadorias; abastecimento de veículos; aplicação de injeção e outros serviços corre latos. fazem inventário de mercadorias para reposição. elaboram relatórios de vendas,de promoções, de demonstrações e de pesquisa de preços.		
DESCRIÇÃO DETALHADA DA ATIVIDADE: 1. MarqPonto: Utilizar o sistema para registro de ponto diário e comunicação direta com o setor de Recursos Humanos. 2. Realizar a venda ativa de produtos e serviços da Disbahia, atendendo presencialmente, por telefone, WhatsApp, ou por outros canais utilizados pela empresa; Apresentar soluções de acordo com a necessidade do cliente, com clareza, empatia e foco em resultado; Aplicar técnicas de abordagem, argumentação e fechamento de vendas; 3. Buscar constantemente o alcance e superação das metas de vendas estabelecidas. 4. Escola Disbahia: Participar de reuniões, palestras, oficinas e outras ações formativas ligadas ao Plano de Desenvolvimento Individual (PDI).		

5. **Grupo de WhatsApp da Empresa:** Manter participação ativa no grupo institucional para alinhamentos e comunicados gerais.
6. **5S (Organização, Padronização e Limpeza):** Zelar pela limpeza e organização dos espaços de trabalho, especialmente os ambientes do caixa e do setor financeiro.
7. **PAC (Programa de Atendimento ao Cliente):** Utilizar o sistema para atendimento e registro de interações com os clientes.
8. **CRM Kommo e P12:** Utilizar os sistemas disponíveis para atendimento e controle de clientes, vendas, estoque e processos operacionais.
9. **Outras Ferramentas:** Aplicar todos os recursos fornecidos pela empresa no desempenho das funções (ex: 5S, Kommo, P12, PAC, entre outros).
10. Utilizar os sites dos fornecedores indicados para realizar **compras de produtos sob demanda de venda casada**, conforme orientação da Disbahia.
11. Garantir que as informações estejam corretas e que o pedido seja feito dentro dos prazos combinados com o cliente.
12. Separar os produtos vendidos de forma organizada e eficiente; Realizar a conferência dos itens no sistema P12, garantindo que o produto entregue seja o correto; Entregar o produto ao cliente de forma cordial, zelando pela boa experiência de atendimento.
13. Realizar entregas externas **em caráter excepcional**, quando houver ausência do profissional responsável pela função.
14. Realizar o processo de **devolução e garantia** conforme o padrão estabelecido pela empresa.
15. Comunicar de forma clara com o cliente sobre prazos, procedimentos e acompanhamento da solicitação.
16. Participar da contagem e conferência de estoque, realizando **inventário de produtos** conforme necessidade e solicitação da liderança.
17. Quando treinado e solicitado, realizar **assistência técnica em baterias Moura**, seguindo os procedimentos da empresa e da fabricante.
18. Participar de **feiras e eventos comerciais**, quando for convocado, com postura profissional, representando os valores, produtos e serviços da Disbahia.

REQUISITOS MÍNIMOS:**CONHECIMENTOS:** Técnicas de Vendas**REQUISITOS DESEJÁVEIS:****CONHECIMENTOS:** Técnicas de Vendas,
Entendimento sobre metas de vendas, indicadores

	de desempenho e estratégias para alcançar os resultados. Capacidade de organizar rotina de atendimento e prospecção para manter um bom fluxo de vendas.
HABILIDADES TÉCNICAS: INFORMATICA;	HABILIDADES TÉCNICAS: INFORMATICA
HABILIDADES COMPORTAMENTAIS: PROATIVIDADE NA EXECUÇÃO DAS TAREFAS; ORGANIZADO; ATENÇÃO AOS DETALHES; RESPONSABILIDADES, TRABALHO EM EQUIPE; GESTÃO DE TEMPO; ADAPTABILIDADE, CONTROLE EMOCIONAL, COMUNICAÇÃO CLARA, ÉTICA E INTEGRIDADE. 1. Boa comunicação verbal e escrita. 2. Capacidade de lidar com diferentes perfis de clientes. 3. Postura ética, empática e orientada ao cliente.	HABILIDADES COMPORTAMENTAIS: PROATIVIDADE NA EXECUÇÃO DAS TAREFAS; ORGANIZADO; ATENÇÃO AOS DETALHES; RESPONSABILIDADES, TRABALHO EM EQUIPE; GESTÃO DE TEMPO; ADAPTABILIDADE, CONTROLE EMOCIONAL, COMUNICAÇÃO CLARA, PONTUALIDADE, DISCIPLINA, ÉTICA E INTEGRIDADE. 1. Boa comunicação verbal e escrita. 2. Capacidade de lidar com diferentes perfis de clientes. 3. Postura ética, empática e orientada ao cliente.
EXPERIÊNCIA: SEM EXPERIÊNCIA	EXPERIÊNCIA: 6 MESES DE EXPERIÊNCIA
ESCOLARIDADE / FORMAÇÃO: 2º GRAU INCOMPLETO	ESCOLARIDADE / FORMAÇÃO: 2º GRAU COMPLETO

APROVAÇÕES:		
SUPERIOR IMEDIATO:	SUPERIOR IMEDIATO:	LÍDER DO SETOR:
Nome: NELSON PINHEIRO	Nome: LILIANE PINHEIRO	Nome: LÍDER
Cargo: Diretor	Cargo: GERENTE	Cargo:
Assinatura:	Assinatura:	Assinatura:
Data:	Data:	Data: