

Sobre a Empresa

A RAN Sustentabilidade e Meio Ambiente nasceu para oferecer a seus clientes soluções tecnológicas com o intuito de garantir a eficiência e sustentabilidade com a melhor performance em diversas aplicações.

Somos uma empresa inovadora com profissionais para garantir que nossos projetos, soluções e serviços garantam o melhor resultado em sustentabilidade e meio ambiente. Buscamos atender constantemente aos mais altos padrões em relação a qualidade dos equipamentos propostos aos nossos clientes.

Saber quem é quem em um processo de fornecimento é fundamental e garante transparência nas ações. Através dos produtos e soluções ofertadas ao mercado, atendemos projetos em diversos segmentos industriais com alta qualidade, confiabilidade e segurança. O foco da empresa é a satisfação do cliente, orientados a acompanhar todo o ciclo de vendas: pré-venda, execução e pós-venda.

Trabalhamos com hardwares e softwares voltados para automação industrial e instrumentação de processos. Com o advento da tecnologia de informação e tecnologia de operação, buscamos conectar as mais diversas soluções no mercado para monitoramento, telemetria, gestão de ativos e controle de processos. Além de desenvolver soluções de engenharia, como desenhos técnicos, projetos turn-key e sistemas de controle para os mais diversos segmentos de mercado.

Sobre a Vaga

Buscamos Representante Comercial P.J., com experiência no ramo de automação industrial e que tenha uma mentalidade voltada para tecnologias de processos com foco em digitalização e conectividade. Buscamos uma pessoa com boa fluência verbal, escrita e habilidades de comunicação, poder de negociação e argumentação e foco em resultados. Deverá mapear as áreas de cobertura e percorrê-las a fim de divulgar os produtos e serviços para a captação de novos clientes, além de manter os já existentes, acompanhando-os no pós-vendas e no controle de pedidos através de contato frequente. Deve possuir CORE. Possuir uma carteira de clientes ativa será considerado um diferencial.

Atividades Representante Comercial

- Suporte à Diretoria e Gerência de Vendas no Planejamento do Negócio e Inteligência de Mercado;
- Preparação de apresentações gerenciais para auxiliar na tomada de decisões;
- Rastrear as principais informações de mercado com monitoramento das iniciativas dos concorrentes;
- Coordenação de informações entre as diferentes Regiões e acompanhamento dos incentivos regionais;
- Uso e desenvolvimento de ferramentas internas para prover dados relevantes ao negócio;
- Análises macro e microeconômicas;
- Contribuir para identificar antecipadamente eventuais obstáculos para entrega dos resultados e trabalhar no desenvolvimento de campanhas de incentivo bem como seu controle/monitoramento;
- Vender os produtos e serviços, além de desenvolver o relacionamento com o público-alvo;
- Planejar atividades de vendas e fornecer relatórios sobre os resultados e as realizações para a equipe de gestão de vendas;

- Entrar em contato com novos clientes e com compradores já existentes para atender e superar os objetivos de vendas;
- Realizar o atendimento ao cliente;
- Fazer reuniões de vendas e treinamento sobre utilização dos produtos e serviços, quando necessário;
- Apresentar de modo eficaz as soluções que a empresa oferece;
- Negociar e utilizar habilidades de persuasão para superar objeções;
- Fazer visitas periódicas aos clientes;
- Manter o cadastro de clientes atualizado no sistema CRM.
- Conhecer os procedimentos de crédito, expedição e entrega;

Requisitos

- Necessário possuir uma visão estratégica e capacidade operacional para entender os desafios do negócio de Vendas, sua intensa interação com outras áreas (Forecast, Distribuição, Incentivos, Comunicação, Campo, etc.), fazer análises e propor planos para melhorar resultados;
- Capacidade de coordenar todas as atividades necessárias para garantir a criação, monitoramento, relatórios e apresentações de planos de negócios em fóruns diversos;
- Possuir veículo próprio disponível para trabalhar;
- Possuir carteira de clientes ativa será um diferencial;
- Disponibilidade para viagens;
- Foco em resultados e na qualidade do atendimento ao cliente, possuir boa comunicação e perfil empreendedor;
- Possuir experiência técnica no segmento;
- Ser automotivado e focado em atingir metas;

Qualificações

- Formação superior completa, preferencialmente ligada a negócios (Administração de Empresas, Economia) ou Engenharias;
- Conhecimento de conceitos da indústria 4.0, conectividade, IoT, Cloud/Edge e demais conceitos relevantes da área;
- Conhecimento avançado de Excel e PowerPoint;
- Experiência em análise e planejamento de negócios (estratégica e operacional);
- Desejável conhecimento das atribuições do campo;
- Dinamismo e excelente habilidade de relacionamento interpessoal
- Energia e capacidade de coordenação das atividades de planejamento

Informações Adicionais

Nós acreditamos que todos devem ter consciência de suas responsabilidades e por conta disso, seu trabalho será pautado pelo atingimento das metas e em suas atitudes como um todo. Acreditamos nas pessoas por trás dos números, mas somos apaixonados por desafios e, mais ainda, por superá-los. No fim do dia, os números nos ajudam a avaliar nosso desenvolvimento como companhia. Dessa forma, oferecemos um pacote de remuneração bastante agressivo e atrativo em relação ao mercado de trabalho.

Gostou do que viu? Tem interesse em fazer parte dessa jornada conosco? Envie-nos seu currículo e boa sorte! **Enviar seu currículo para: vendas@ransustentabilidade.com.br**

Regiões de Atuação

Grande SP = 5 Representantes

- 1x Zona Leste + Suzano + Mogi das Cruzes e cidades adjacentes
- 1x Zona Norte + Guarulhos
- 1x Zona Central + Zona Oeste + Osasco + Barueri + Santana de Parnaíba e cidades adjacentes
- 1x Zona Sul + Cotia + Embu + cidades adjacentes
- 1x ABC + Baixada Santista

Estado de SP = 5 Representantes

- 1x DDD 12 (Vale do Paraíba)
- 1x DDD 15 (Sorocaba e Região)
- 1x DDD 16 (Ribeirão Preto e Região)
- 2x DDD 19 (Campinas e Região)