

CONTRATAÇÃO - COORDENADOR(A) COMERCIAL

1. QUEM SOMOS

A Amazônia Agroflorestal é uma empresa brasileira, fundada em 2019 e com sede em Manaus, uma spin off do Idesam (Instituto de Conservação e Desenvolvimento Sustentável da Amazônia). Somos o primeiro negócio de impacto voltado à produção agroflorestal do Amazonas.

2. OBJETIVO

Atuar como Coordenador(a) Comercial na Amazônia Agroflorestal, abrindo pontos de venda, contato direto com compradores, cadastrando produtos, liderando a equipe comercial, no pré-venda, venda e pós-venda, desenvolvendo estratégias comerciais, capacitando a equipe e apoio nas definições de estratégias visando alcance das metas.

3. PERFIL DO(A) COORDENADOR(A)

- Formação em Marketing, Gestão Comercial e áreas afins;
- Experiência em gestão comercial de empresas;
- Experiência em vendas no ramo de alimentos e bebidas;
- Ter trabalhado atendendo lojas de pequeno e médio porte do varejo;
- Ter trabalhado atendendo lojas de grande porte do varejo
- Ser proativo(a), ter capacidade de identificar problemas e encontrar soluções;
- Experiência em gestão de pessoas;
- Bom relacionamento interpessoal;
- Perfil empreendedor;
- Organização e visão estratégica;
- Já ter liderado equipe comercial;
- Ter disponibilidade para viagens.

Diferencial

- Já ter trabalhado com venda de café

Desejável

- Conhecimento no mercado de cafés robusta e/ou especiais

Modelo de trabalho: Atuação em São Paulo (capital), com disponibilidade para viagens a Manaus. Não temos escritório na cidade, mas precisamos que a pessoa esteja localizada na capital para exercer as atividades listadas.

4. ATIVIDADES

- Trabalhar na abertura de novos pontos de venda;
- Trabalhar na inserção dos produtos em lojas e redes varejistas de médio e grande porte;
- Prospectar e captar novos clientes,
- Acompanhar clientes e clientes chave chave (Key Accounts);
- Participar de eventos;
- Realizar treinamentos com equipe comercial e representantes de vendas;
- Elaborar relatórios gerenciais, acompanhando os indicadores de vendas;
- Apoiar na definição de estratégias comerciais, com foco no alcance de metas;
- Coordenar e supervisionar a equipe comercial e representantes de vendas;
- Desenvolver e implementar estratégias para aumentar a conversão de leads;
- Desenvolver e implementar estratégias para aumentar vendas na carteira de clientes atual;

5. REMUNERAÇÃO

As propostas de remuneração podem seguir o modelo de remuneração fixa ou o modelo fixa + variável.

6. PROCESSO DE SELEÇÃO

O(a) profissional interessado(a) deverá enviar seu currículo, carta de motivação e remuneração desejada **exclusivamente através deste formulário:** <https://bit.ly/tdr15aa>

7. PRAZO PARA APLICAÇÃO

O recebimento de currículos e propostas **será finalizado no dia 09/10 (quarta-feira).**

Manaus, 25 de setembro de 2024



Jônatas Machado – Diretor Comercial

AMAZÔNIA AGROFLORESTAL COMERCIALIZAÇÃO DE
PRODUTOS AGROFLORESTAIS LTDA

CNPJ: 33.837.198/0001-11