

**refuturiza 360°**

---

# Descrições de Vagas

Ao utilizar **modelos prontos** de descrições de vagas, você pode ganhar mais **agilidade** no processo seletivo da sua empresa.

Confira nossos **modelos prontos** e simplifique o processo de recrutamento e seleção!

Esses modelos podem ser adaptados às necessidades específicas de cada cargo e organização, ajudando a **economizar tempo e esforço** na criação de vagas.

# Modelos

## Resumo de Vaga

### Cartão de TODOS



Estamos em busca de um novo talento para assumir a função de **xxx** para a região de **xxx**. Aqui no Cartão de **xxx**, valorizamos a diversidade e acreditamos nas pessoas e como suas diferentes vivências tem o poder de nos tornar tão fortes e únicos quanto nossa marca. Valorizamos o **RESPEITO** e o **CUIDADO**, para proporcionar um ambiente saudável, propício para o desenvolvimento e que ofereça qualidade de vida a todas as pessoas.

Sim, somos muito ALÉM de um CARTÃO!

### Refuturiza



A Refuturiza está em busca de um talento para **xxx**. Aqui na Refuturiza, valorizamos a diversidade e acreditamos nas pessoas e como suas diferentes vivências tem o poder de nos tornar tão fortes e únicos quanto nossa marca. Valorizamos o **RESPEITO** e o **CUIDADO**, para proporcionar um ambiente saudável, propício para o desenvolvimento e que ofereça qualidade de vida a todas as pessoas.

Em 2023, comemorando 5 anos de vida, crescemos muito em resultados e em número de **REFUTURIZADOS**, por isso te convidamos a fazer parte de nosso time e também crescer junto com a gente!

# Modelos

## Atividades Previstas

### Assessor de Parceria

- ♦ Garantir excelente gestão do relacionamento com os parceiros; Prospectar novos parceiros;
- ♦ Realizar constantes pesquisas sobre oportunidades de captação e novas oportunidade de negócios;
- ♦ Elaborar propostas e finalização delas garantindo o alinhamento do que foi acordado com os parceiros;
- ♦ Manter posição de negociações de captação de parcerias atuais e prospectadas atualizado;
- ♦ Fazer análises e preparar relatórios para tomada de decisão gerencial;
- ♦ Garantir o cumprimento dos acordos feitos com os parceiros durante a execução do projeto e elaborar os relatórios de prestação de contas físico do projeto.

### Vendedor Interno

- ♦ Executar por telefone e presencialmente, atividades relacionadas à venda interna de produtos ou serviços, exclusivamente, ofertados pela unidade Cartão de Todos e seus parceiros, observando as metas estabelecidas pelo coordenador de vendas internas, para cumprir os objetivos comerciais da unidade;
- ♦ Contatar e entrevistar clientes, valendo-se das técnicas de tele vendas e materiais de divulgação fornecidos pela unidade, para prospecção de novos clientes através apresentação dos benefícios dos serviços/produtos Cartão de Todos e seus parceiros;
- ♦ Realizar fechamento de vendas, utilizando links e ferramentas digitais para confecção do contrato e realização de assinatura, prezando pelo sigilo e guarda das informações, para conclusão do processo de vendas.

# Modelos

## Atividades Previstas

### Gerente de Vendas

- ♦ Responsável pelo desenvolvimento de novas frentes de captação de negócios, define objetivos, estimula iniciativas inovadoras e toma decisões estratégicas em conjunto com o franqueado, com impactos internos e externos;
- ♦ Vivência na elaboração de estratégias de vendas alinhadas ao cumprimento de metas, visando o fortalecimento de marca e implantação de novos produtos;
- ♦ Atuação na gestão junto aos coordenadores, delegando e atribuindo responsabilidades e desafios, sendo corresponsável pela identificação e desenvolvimento de sucessores;
- ♦ Experiência na promoção de ações de fortalecimento e disseminação dos valores e cultura organizacional, atuando como referência interna e externa da Administração Solidária;
- ♦ Garantir a execução das ações do setor de relacionamento acompanhando as solicitações e atividades dos colaboradores, para correta implantação das estratégias do ciclo de entaves do crescimento, entre outras atividades.

### Líder de Vendas Externa

- ♦ Executar atividades relacionadas à venda externa de produtos ou serviços, exclusivamente, ofertados pela unidade Cartão de Todos e seus parceiros, observando as metas estabelecidas pelo coordenador de vendas, para cumprir os objetivos comerciais da unidade;
- ♦ Experiência na liderança do time de vendas externas, orientando e controlando os vendedores, no cumprimento de metas estabelecidas, através da prospecção de clientes;
- ♦ Atuação na execução e planejamento de vendas externas, realizando o acompanhamento diário da produtividade e das metas individuais, para o cumprimento das metas da unidade;
- ♦ Propor ações relevantes, prestando apoio aos vendedores envolvidos ou através de negociação direta com o cliente, para garantir a conclusão com sucesso da venda.

# Modelos

## Atividades Previstas

### Líder de Vendas Internas

- ◆ Experiência na liderança do time de vendas internas, orientando e controlando os vendedores no cumprimento de metas estabelecidas, através da prospecção de leads gerados pelas campanhas de marketing;
- ◆ Responsável pela elaboração e planejamento de vendas internas por vendedor, realizando o acompanhamento diário da produtividade e das metas individuais, para o cumprimento das metas da unidade;
- ◆ Acompanhamento equipe de vendas em atendimentos, avaliando o desempenho e nível de conhecimento individual, para garantir o nivelamento de produção de todos os membros da equipe de vendas;
- ◆ Realizar treinamentos, utilizando os materiais desenvolvidos pela franqueadora, observando o planejamento estratégico e cultura da organização, para desenvolvimento de habilidades e crescimento profissional e humano dos vendedores;
- ◆ Vivência na promoção de novas parcerias, observando os fatores que influenciam o comportamento do público alvo do Cartão de TODOS, tais como classe social e renda e tendo como referência relatório fornecido pelo Conciliador de Necessidades, com o objetivo de ofertar serviços/produtos aderentes ao perfil do conveniado.

# Modelos

## Atividades Previstas

### Vendedor Externo

- ♦ Ampla experiência com vendas externas, executando metas e estratégias de comercialização de produtos e serviços, ofertados pela unidade Cartão de Todos e seus parceiros, observando as metas estabelecidas pelo coordenador de vendas, para cumprir os objetivos comerciais da unidade;
- ♦ Responsável pela realização de contato, visitação, demonstração de produtos e avaliação de perfil dos clientes, prestando sempre suporte a quaisquer dúvidas ou problemas, apresentando proposta competitivas ao mercado, atuando com foco na fidelização de novos clientes, mantendo uma carteira ativa;
- ♦ Conhecer muito bem a descrição do contrato (requisitos, prazos, cláusulas, locais para assinatura) dos parceiros, orientando o cliente em dúvidas durante o processo de prospecção ou na correção de não conformidades;
- ♦ Lidar com situações de conflitos identificando as fontes geradoras de insatisfação.

# Modelos

## Atividades Previstas

### Coordenador de Vendas

- ◆ Liderar a equipe de vendas, orientando e controlando os líderes e vendedores, no cumprimento de metas estabelecidas, através da prospecção de clientes;
- ◆ Responsável pelo planejamento de vendas por vendedor, realizando o acompanhamento diário da produtividade e das metas individuais, para o cumprimento das metas da unidade;
- ◆ Experiência no planejamento diário de rotas de atuação, observando os fatores que determinam o público alvo do Cartão de Todos, tais como classe social e renda, com o objetivo de realizar visitas aderentes ao perfil do filiado com maior índice de sucesso;
- ◆ Vivência na análise de relatórios diários através da ferramenta BI (Business Intelligence), realizando o planejamento de vendas direcionado por ela, para coordenar os esforços das vendas para que elas aumentem;
- ◆ Realizar treinamentos utilizando os materiais desenvolvidos pela franqueadora.

### Esta é uma vaga Banco de Talentos

**Este Banco de Talentos foi criado para que você, que deseja fazer parte do nosso Time!**

Por isso, independente da sua área de formação (Administrativa, Comercial, Comunicação e Marketing, Direito, Educação, Finanças, Gestão de Pessoas, Secretariado, Tecnologia) ou curso que pretende, buscamos pessoas com diferentes talentos, interesse pelo desenvolvimento, porque aqui tem lugar para quem acredita em fazer juntos!

**O importante é você gostar de desafios, trabalhar bem em equipe, vivenciar nossa cultura, trazendo seu talento.**

Aqui no **Cartão de Xxxxx**, valorizamos a diversidade e acreditamos nas pessoas e como suas diferentes vivências tem o poder de nos tornar tão fortes e únicos quanto nossa marca. Valorizamos o **RESPEITO** e o **CUIDADO**, para proporcionar um ambiente saudável, propício para o desenvolvimento e que ofereça qualidade de vida a todas as pessoas.

**Sim, somos muito ALÉM de um CARTÃO!**

## **Responsabilidades:**

### **Temos sempre vaga para:**

- Comercial
- Administrativo
- Relacionamento

### **Nós teremos um maior FIT com você, se você possuir:**

- Boa comunicação oral e escrita;
- Bom relacionamento interpessoal;
- Dinamismo e proatividade.
- Entendimento do funil de vendas;
- Facilidade em se relacionar.
- Excel intermediário.

### **Sobre a vaga:**

#### **Pacote de Benefícios:**

- Comissionamento
- Bonificação semanal
- Vale Transporte
- Vale Refeição

#### **Escala de trabalho:**

- Segunda à sexta das 08h00 às 18h00 e sábado das 08h00 às 12h00

# Modelos

## Atividades Previstas

### Recepcionista Clínica

- Experiência na recepção do cliente/paciente, além de atuar no agendamento das consultas, exames, procedimentos, informando sempre datas e horários disponíveis;
- Garantir um bom fluxo de informações, promovendo maior rapidez ao atendimento;
- Vivência na organização de documentos variados, cumprindo todo o procedimento necessário, além de prestar assistência a diversos departamentos;
- Responsável pelo cadastro completo e atualização dos pacientes dentro do sistema;
- Receber valores de consultas, exames e procedimentos dos pacientes agendados diariamente dando baixa nos valores recebidos dentro do sistema.

### Coordenador Odontológico

- ♦ Vivência no acompanhamento de clientes no pós-venda, focando sempre na qualidade dos serviços prestados, oferecendo serviços de odontologia;
- ♦ Expertise na gestão de time, focando na comunicação diária e levantamento de necessidades com os dentistas;
- ♦ Experiência no controle de estoque, controle e baixa dos sistemas cadastrais e financeiros;
- ♦ Atuação com campanhas médicas;
- ♦ Responsável pelo planejamento e acompanhamento de metas, orientando e controlando os líderes e vendedores no cumprimento.

# Modelo

## Descrição da Vaga

**NOME DA EMPRESA**

**LOGO DA EMPRESA**

Buscamos um analista de qualidade de software (QA) para desenvolver e executar testes exploratórios e automatizados. As responsabilidades do engenheiro de controle de qualidade incluem projetar e implementar testes, depurar e definir ações corretivas.

### Analista de Qualidade de Software / Analista de Qualidade



- ◆ Desenvolver planos, scripts e relatórios de teste detalhados, abrangentes e bem estruturados;
- ◆ Revisar as especificações de qualidade e os documentos técnicos do projeto para fornecer feedback oportuno e significativo;
- ◆ Estimar, priorizar, planejar e coordenar atividades de testes de qualidade;
- ◆ Responsável pela análise de requisitos do sistema e acompanhamento de métricas de garantia de qualidade (por exemplo, densidades de defeitos e contagens de defeitos abertos).  
Projetar, desenvolver e executar scripts de automação usando ferramentas de código aberto;  
Identificar, registrar, documentar e rastrear bugs;  
Articular com equipes internas (por exemplo, desenvolvedores e gerentes de produto) para identificar os requisitos do sistema;  
Monitorar resultados do processo de depuração;  
Investigar as causas do software não-conforme e treinar os usuários a implementar soluções;  
Manter-se atualizado com novas ferramentas e estratégias de teste.



Nós teremos um maior **FIT** com você, se você possuir: Boa comunicação oral e escrita;

- ♦ Bom relacionamento interpessoal;
- ♦ Dinamismo e proatividade;
- ♦ Entendimento do funil de vendas;
- ♦ Facilidade em se relacionar;
- ♦ Possuir veículo próprio.

**Pacote de Remuneração e Benefícios:**

- ♦ R\$1.800,00 a R\$2.000,00;
- ♦ Comissionamento;
- ♦ Bonificação semanal;
- ♦ Vale Transporte;
- ♦ Vale Refeição.

**Escala de trabalho:**

Segunda à sexta das 08h00 às 18h00 e Sábado das 08h00 às 12h.