

DESCRIÇÃO DA VAGA

Prover um modelo de governança que torne a TOTVS mais competitiva através de uma gestão simples, ágil e eficiente, que desdobre de maneira efetiva o Planejamento Estratégico e possua uma rotina de acompanhamento para sua plena execução.

RESPONSABILIDADES E ATRIBUIÇÕES

- Atividades e rotinas de Planejamento Comercial e CRM, incluindo análise e organização de informações para a adequada realização do acompanhamento de vendas;
- Construção de relatórios para gestão e construção de indicadores de performance de negócio para suporte na tomada de decisão;
- Elaboração de Forecast Comercial junto aos clientes internos, desdobramento de metas e planejamento estratégico, atuando em parceria com áreas de negócio;
- Realizar análises e projeções de escopo comercial, com acompanhamento de diversas frentes de negócios e ofertas da companhia.

REQUISITOS E QUALIFICAÇÕES

- Estar cursando Administração, Economia, Engenharia ou áreas afins;
- Conhecimento em Pacote Office, principalmente Excel;
- Boa Comunicação e fácil relacionamento.

VENHA FAZER PARTE DA MAIOR EMPRESA DE TECNOLOGIA DA AMÉRICA LATINA

Sinônimo de tecnologia, software, serviços e inovação.

Essa é a TOTVS, uma multinacional brasileira que leva inovação, tecnologia e resultados para mais de 30 mil clientes de 41 países.

Oferecemos soluções e plataformas para empresas de todos os portes e segmentos, incluindo softwares de gestão (ERP), plataformas de inteligência artificial, produtividade e colaboração, Internet das Coisas, hardware e consultoria.

Mais que uma empresa conectada e antenada com o que há de novo, aqui a gente define tendências.

Por isso investimos pesado em Pesquisa e Desenvolvimento (P&D). Tudo com um único propósito: simplificar o mundo dos negócios.

Tudo isso em um ambiente repleto de gente boa que é boa gente!

Se você tem tecnologia + conhecimento no DNA, venha fazer parte do nosso time, venha ser um TOTVER!

#SOMOSTOTVERS

LINK DA INSCRIÇÃO: <https://totvs.gupy.io/jobs/44794>