

FICHA DE OCUPAÇÃO		
EIXO: GESTÃO E NEGÓCIOS		
SEGMENTO: COMÉRCIO		
OCUPAÇÃO: VENDEDOR ESPECIALISTA (Vendedor <i>stylist</i> / Consultor de Vendas) Família CBO: 3541 – Especialistas em promoção de produtos e vendas		
SUBORDINAÇÃO: Supervisores de vendas e de prestação de serviços		
NÍVEL DE QUALIFICAÇÃO: 3		
FUNÇÕES PRINCIPAIS	PROSPECÇÃO TEMPORAL	INTER-RELAÇÕES FUNCIONAIS COM OUTRAS OCUPAÇÕES
Promover a venda de produtos e serviços, utilizando conhecimento técnico especializado.	Longo prazo	Supervisor de Vendas
Realizar o acompanhamento da intenção de compra, visando o fechamento da venda e utilizando diferentes ferramentas.	Longo prazo	Vendedor
Estabelecer relacionamento com o cliente, fidelização, venda programada e pós-venda	Longo prazo	-
Identificar as necessidades e os desejos do cliente, aplicando as etapas de pré-venda e venda.	Longo prazo	Promotor de vendas, Representante comercial e vendedor
Conhecimentos/Temas de domínio		
<ul style="list-style-type: none"> • Lei n. 12.790/2013 (regulamentação da profissão de comerciário). • Conhecimento detalhado do produto ou serviço a ser comercializado (específico: moda, produtos farmacêuticos, tecnológicos etc.). • Exposição de mercadorias. Atendimento ao cliente. Técnicas de vendas. Movimentação de mercadoria. • Relacionamento interpessoal e comunicação. 		
Mudanças nos fatores tecnológicos e organizativos		
<ul style="list-style-type: none"> • Pesquisa de mercado. • Mercado de comercialização globalizada. • Comércio eletrônico. • Processo de divulgação em mídias digitais. 		

- Atuação em *home office* ou outros locais de trabalho demandados pelo cliente.

Infraestrutura para o desenvolvimento das funções

- Sistemas de gestão comercial, frente de loja e CRM.
- Sistemas específicos de área de atuação da empresa e do conhecimento específico do profissional.

Novas demandas do mundo do trabalho, que implicam incremento na formação profissional

- *E-commerce* e mídias digitais.

Considerações sobre a ocupação

Algumas empresas do comércio têm no seu quadro de funcionários o Vendedor especialista. Esse funcionário é contratado em função da formação específica que possui e atua como um consultor de vendas. Por exemplo, um arquiteto ou desenhista projetista pode ser contratado por uma loja de materiais de construção para realizar os projetos dos clientes, alavancando vendas de diversos produtos em função de seus conhecimentos específicos. Atua como vendedor interno ou externo, em horário flexível, inclusive em fins de semana e feriados e precisa estar atualizado nas inovações de sua área de formação.

Como pode não ter experiência anterior em vendas, precisa ser capacitado em atendimento ao cliente, técnicas de vendas e negociação, bem como em aspectos relativos à prospecção de mercado. É desejável que apresente capacidade de organização, planejamento e disciplina.