

FICHA DE OCUPAÇÃO		
EIXO: GESTÃO E NEGÓCIOS		
SEGMENTO: COMÉRCIO		
OCUPAÇÃO: TÉCNICO EM COMÉRCIO (Ocupação não reconhecida) CBO: não identificada		
SUBORDINAÇÃO: Administrador		
NÍVEL DE QUALIFICAÇÃO: 3		
FUNÇÕES PRINCIPAIS	PROSPECÇÃO TEMPORAL	INTER-RELAÇÕES FUNCIONAIS COM OUTRAS OCUPAÇÕES
Aplicar métodos de comercialização de bens e serviços.	Longo prazo	Promotor de vendas, Representante comercial e Vendedor
Efetuar controle quantitativo de produtos.	Longo prazo	Conferente de carga e descarga, Estoquista e Repositor de mercadorias
Efetuar controle qualitativo de produtos.	Longo prazo	Estoquista, Repositor de mercadorias e Inspetor de qualidade
Coordenar a armazenagem no estabelecimento comercial.	Longo prazo	Estoquista e Repositor de mercadorias
Elaborar planilha de custos	Longo prazo	Técnico em finanças
Verificar a demanda.	Longo prazo	Técnico em <i>marketing</i> , Promotor de vendas, Representante comercial e Vendedor
Comunicar previsões aos fornecedores.	Longo prazo	Promotor de vendas, Representante comercial e Vendedor
Operacionalizar planos de <i>marketing</i> .	Longo prazo	Técnico em <i>marketing</i>
Operacionalizar planos de comunicação.	Longo prazo	Técnico em <i>marketing</i> , Promotor de vendas,

		Representante comercial e Vendedor
Operacionalizar planos de logística.	Longo prazo	Técnico em logística, Assistente de logística e Assistente de transporte, movimentação e distribuição de cargas
Operacionalizar planos de recursos humanos.	Longo prazo	Assistente de pessoal e Assistente de recursos humanos
Operacionalizar planos de comercialização.	Longo prazo	Promotor de vendas, Representante comercial e Vendedor
Conhecimentos/Temas de domínio		
<ul style="list-style-type: none"> • Competências pessoais: senso ético, criatividade e empreendedorismo. • Lei n. 12.790/2013. • Gestão do relacionamento com os clientes. • Processo de divulgação de produtos e serviços. • Domínio dos processos da política de vendas, das vendas e das pós-vendas. • Negociação com fornecedores e clientes. • Relacionamento interpessoal e comunicação. • Trabalho em equipe. 		
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. • Legislação específica. 		
Infraestrutura para o desenvolvimento das funções		
<ul style="list-style-type: none"> • Sistemas de gestão comercial, frente de loja e CRM. 		
Novas demandas do mundo do trabalho, que implicam incremento na formação profissional		
<ul style="list-style-type: none"> • <i>E-commerce</i> e mídias digitais. 		

Considerações sobre a ocupação

Esta ocupação não foi reconhecida pelo mercado de trabalho. As funções desta ocupação remetem às funções do Vendedor ou às do Assistente de vendas, que dão suporte à área comercial, especialmente na resolução de problemas de vendas *B2B*¹. Para o mercado, a ascensão do vendedor não é um processo sensível à certificação profissional, sendo mais dependente da trajetória do profissional na empresa. Na realidade, para as empresas, o perfil do vendedor é muito diferenciado dos perfis do supervisor e do gestor, existindo uma grande distância entre os níveis hierárquicos. Para cargos de liderança, são contratados profissionais com nível universitário. As competências dos supervisores e dos gerentes são similares, divergindo apenas no nível de complexidade e autonomia.

¹A sigla B2B (*Business to Business*) refere-se a transações comerciais entre empresas, pelas quais negociantes de todos os tipos (indústrias, distribuidores etc.) comercializam seus produtos para outras empresas.